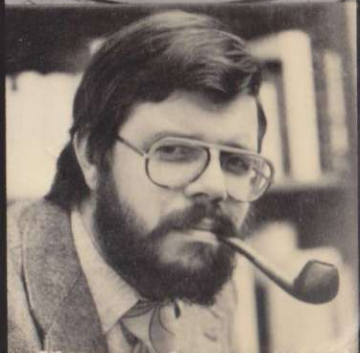
Alles over GELD

Tips voor iedereen

Sparen
Krediet
Effecten
Edelstenen
Huishoudgeld
Postzegels
Munten
Goud
Termijnmarkt
Kunst
Hypotheken
Antiek
Belastingen
Testament
Auto-kosten
Banken

en nog veel meer



Rienk H. Kamer

ALLES OVER GELD

Rienk H. Kamer

Alles over GELD

De Centaur/Amsterdam

Boeken van De Centaur
worden uitgegeven door
Omega Boek B.V., Amsterdam

Tweede druk

Omslagontwerp: Louis Swart Design Coordination, Huizen
Portretfoto: Olaf Diettrich
© Copyright by Rienk H. Kamer, 1976
© Copyright voor deze uitgave:
Omega Boek B.V., Amsterdam, 1976
ISBN 90 6057 383 8

Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar gemaakt door middel van druk, fotocopie, microfilm of op welke andere wijze ook, zonder voorafgaande toestemming van de schrijver.

Het is gemakkelijker
geld te verdienen
dan het te behouden.

Beleggingswijsheid
èn -ervaring.

Inhoud

1 ALLEN WILLEN UW GELD 9
(Inleiding)

2 DE STORY VAN HET GELD 27

3 SPAREN 77
Spaarvormen 91
Spaarpapieren 102
Rente 105
Tabellen 112

4 EFFECTEN 128
Strategie rond de beurs 128
Aandelen 161
Opties en Premies 183
Obligaties 208
Beleggingsfondsen 228

5 TERMIJNMARKT 241

6 EDELE STENEN EN METALEN 259
Diamant 259
Gekleurde edelstenen 271
Goud, zilver, platina 272

7 ONROEREND GOED 283
Tweede (vakantie-)huis 293
Projecten en fondsen 297

8 POSTZEGELS 304

9 MUNTEN 324
(en oud papiergeld)

10 KUNST 346
ANTIEK 353
OUDHEDEN 364

11 BELASTINGEN 369

12 FAMILIE-FINANCIËN 387
I Huishoudgeld 387
II Besparing in huis 394
III Kopen aan de deur 402
IV Auto-kosten 405
V Kosten echtscheiding 411
VI Bejaarden 415
VII Testament 421
VIII Adressen voor klachten 430

13 DE BANKEN 433

14 KREDIET EN AFBETALING 460

15 EIGEN HUIS EN HYPOTHEEK 474

16 KANS OP GELUK 500

REGISTER 505

1

Allen willen uw geld

(Inleiding)

Aan geld kan vandaag niemand meer ontkomen – Jongste ontwikkeling – Nood aan informatie – Nu móet u beleggen – Goede raad duur? – De mogelijkheden combineren

Geld is in ons leven even belangrijk als liefde, geloof, gezondheid en brood. Misschien zou het zo niet behoren te zijn, het leven heeft het ons evenwel zo opgedrongen.

Geld is het waar omheen het nimmer stoppende carrousel van ons dagelijks leven draait, wat de Duitse filosoof Boehm ertoe aanzet om werken tot 'economische onzin' te verklaren. Want – je werkt om het geld; geld dat je nodig hebt om te leven; een leven om te werken; werken om het geld; geld om te leven; leven om te werken; en zo blijft de cirkel maar doordraaien.

Aan geld denkt de ene bij het opstaan, de andere bij het slapen gaan, de rest bij het doorbrengen van de dag. Soms gekweld – omdat er dringend iets moet worden betaald, terwijl er niet genoeg geld is. Soms hopend – om een hartewens te kunnen vervullen. Soms verheugd – omdat een fijne meevaller te beurt valt. Dagelijks vragen mensen zich af of ze überhaupt nog geld kunnen verdienen, of hoe ze nog méér geld kunnen verdienen, of hoe ze geld het beste opbergen dan wel op de verstandigste manier kunnen uitgeven. Praktisch geen dag of geen uur dat we niet even aan geld moeten denken.

Belangrijke gebeurtenissen in een mensenleven worden vaak door het geld bepaald. Gezondheid en brood kunnen zonder geld niet bestaan. Om en door het geld worden huwelijken gesloten, maar geld is vaak ook oorzaak van een scheiding. Bij verre het grootste deel van de gepleegde moorden heeft op een of andere manier geld als motief. Voor geld kon je vroeger zelfs een plaats in de hemel kopen. Zonder geld kunnen kerken niet hun geloof en communisten niet hun overigens antikapitalistische ideologie verkondigen.

Geld is dus een centrale zenuw van ons bestaan. De mensen

zouden er derhalve zoveel mogelijk over moeten weten en praten, er regelmatig bewust mee bezig moeten zijn. De kennis van geldzaken is bij de doorsnee mens evenwel erbarmelijk. En uiterlijk huichelt hij ten aanzien van dit onderwerp ongeïnteresseerdheid voor. In sommige kringen geldt het openlijk spreken over geld nog als onfatsoenlijk.

Volkse wijsheden ondersteunen dit gedrag – overigens geheel ten onrechte. Geld stinkt, zeggen de mensen. Maar de tekst in schone Latijnse woorden luidt *pecunia non olet* – geld stinkt *niet*. In de literaire *Fliegende Blätter* werd eens geschreven: 'Als men zegt dat men het geld minacht, bedoelt men natuurlijk altijd het geld van anderen'. Geld maakt niet gelukkig, aldus de volksmond. 'Maar het stelt wel gerust...', las ik eens op een fop-geldbiljet als aanvulling op dat gezegde. En dat is een van de belangrijkste facetten, die onverbrekelijk met levensgeluk verbonden zijn. Want geldgebrek kan tot zo zware zorgen leiden, dat uiteindelijk de kracht van het geluk gebroken wordt. De geschiedenis van de mensheid levert ontelbare voorbeelden. Het verliezen van geld staat voor vele mensen gelijk met het verlies van hun menswaardigheid, de ineenstorting van hun leven. Een lange reeks zelfmoorden zijn daarvan de droeve getuigenissen.

Hebben we haast allemaal niet toch het gevoel, dat we met een beetje méér geld ons geluk nog intenser zouden kunnen beleven, we wat méér lol zouden hebben, wat comfortabeler om ons heen zouden kunnen kijken? En zouden niet veel van onze zorgen geheel of gedeeltelijk verholpen kunnen worden als we over voldoende duiten zouden beschikken?

Daartoe is evenwel meer nodig dan alleen geld *verdienen*. We moeten dan ook wat geld *bezitten* – goed opgeborgen (*belegd*) en op die manier vanzelf nog méér geld producerend. Oude uitspraken en wijsheden willen dit wel ondersteunen. 'Het is gemakkelijker geld te verdienen dan het te behouden', is er zo een, doelend op verstandig beleggen. En de Griekse historicus, schrijver en kapitalist Xenophon zei al 350 jaar voor Christus: 'Het volstaat niet om gezond te zijn en zijn lichamelijke krachten voor de oorlog te bewaren. De kunst om zijn vermogen te vergroten, verdient even veel bewondering en hoogachting'.

Over deze kunst gaat het grootste deel van dit boek, vooral ook om u die kunst bij te brengen. Het eerste boek in die vorm

in Nederland. Maar het is daarvoor dan ook de allerhoogste tijd. Ik schat dat ongeveer 80 procent van de geldverdieners en -bezitters zonder noemenswaardige bijkomende inspanningen meer geld zouden kunnen verdienen, als ze maar de eenvoudigste handgrepen en principes van sparen en beleggen zouden kennen.

Jongste ontwikkeling

Een der grondleggers van het socialisme en communisme, Karl Marx, heeft inmiddels gelijk gekregen, al was het wellicht niet op die manier gedacht en net in het andere blok van de wereld dan waar men ijvert om zijn gedachten in de daad om te zetten: kapitaal is een zaak van het hele volk geworden. Welvaart en welzijn zijn in de laatste jaren met nog nooit geziene snelheid gestegen. Onze voorvaderen zullen zich grommend in hun graven omdraaien en onze kindskinderen wellicht onbegrijpend het hoofd schudden, dat we dan uiteindelijk in een crisis zijn geraakt omdat het té goed ging, alles *te snel* groeide.

Er zijn thans door collectieve arbeidsovereenkomsten gegarandeerde lonen. Parallel is een hele reeks sociale wetten ontstaan, die de mensen ook in slechte tijden van inkomen verzekeren en hen – voorlopig – van het angstwekkende spook der werkloosheid heeft bevrijd, tenminste wat een rampzalige financiële ineenstorting betreft. En alle gepensioneerden zijn van een staats- en daarenboven eventueel ook nog van een bedrijfspensioen verzekerd. Een verzorging van de wieg tot het graf, waarvoor in heel de geschiedenis van de mensheid bij verre niet ook maar een vorm van gelijkenis is te vinden. We accepteren het al als de gewoonste zaak, alsof het vanzelfsprekend is en er altijd al is geweest. Maar in het jaar van uitgifte van dit boek is deze ontwikkeling nog maar nauwelijks 15 jaar oud, vele facetten ervan zijn nog splinternieuw.

De financiële gevolgen van deze ontwikkeling zijn veel beduidender dan de meeste mensen zich bewust zijn. De gewone man hoeft nu minder de op- en neergang van de conjunctuur te vrezen. Daardoor heeft hij minder behoefte aan het aloude ijzeren geldpotje voor ziekte en kwade tijden. Door de zekerheid op lange termijn van een vast inkomen kan hij plots aanschaffingen doen, die pas in de toekomst worden (af-)betaald – door krediet op te nemen. Bovendien is het inkomenspeil zo

sterk gestegen, dat vrijwel iedereen naast zijn dagelijkse uitgaven iets kan oversparen.

Deze snelle maar nog jonge ontwikkeling heeft voor een ingrijpende verandering gezorgd van het financiële gezicht van *de gewone man* (onder dit af en toe terugkerend begrip vallen de mensen, die niet op grote erfenissen hoeven te rekenen, geen florerend bedrijf van middelgrote klasse bezitten, niet tot de kaste der echte rijkaards en nog minder tot de grote kapitalisten behoren, maar wel van een vast inkomen genieten, vanaf het minimum-loon tot aan zo'n 60.000 gulden bruto per jaar – voor hen vooral is dit boek geschreven). Deze mensen werden wegens hun plotse kredietwaardigheid door het gegarandeerde inkomen en hun spaargeld door de snel stijgende lonen plots een nieuwe buit voor de grote banken, die tot dan toe hun poorten voor gewone mensen gesloten hebben gehouden.

Hoe jong deze ontwikkeling is, die ons nu al een vanzelfsprekendheid schijnt, tonen volgende jaartallen:
— pas in 1957 werd in Nederland de *Persoonlijke Lening* ingevoerd, de eerste kredietvorm voor de gewone loontrekker;
— pas in 1967 werd de *salarisrekening* ingevoerd, het grote offensief van de banken op het geld van de niet-kapitalisten.

Sindsdien is er een stormloop van de banken ontstaan op ons geld. Op centraal liggende straathoeken en in winkelcentra wedijveren zij met het openen van nieuwe bankkantoortjes. De bank is daardoor vandaag een even gewone en dagelijkse (geld-)winkel als de bakker en de drogist.

En iedereen is plots belangrijk, omdat in hem een kandidaat-belegger of -kredietopnemer wordt vermoed. Vertegenwoordigers van financiële instanties zwermen uit – om de mensen te overreden hun spaargeld aan hen toe te vertrouwen dan wel om een krediet te slijten.

Allen willen uw geld. U bent plots belangrijk geworden. Een kind van de welvaart. De klant is koning – ook in geldzaken. Het aanlokken gaat al zover, dat de *Algemene Bank Nederland (ABN)* aan nieuwe klanten met spaargeld een oud *Dick Trom*-boek aanbiedt, de *Amrobank* concurreert met legpuzzels van *Olivier Bommel*. En als u eenmaal binnen bent, proberen ze óók nog een boeking voor een vakantie-vliegreis of een gouden munt aan u kwijt te raken. Tussen de verkoopmethoden van

een supermarkt en een eens zo deftige en bolhoedige bank is nauwelijks nog verschil te ontdekken. Waar de één spreekt van het *snoepje van de week*, heeft de ander juist de nieuwste vorm van *renteplusspaarrekening* als bijzonder nieuwtje paraat. Talloze folders over spaarvormen, kredietmogelijkheden en beleggingskansen fladderen de gewone man met zijn vers verworven bankbiljetten van de Nieuwe Welvaart om de oren. Daarnaast zijn er velerlei maatschappijen en geldprofeten, die ogenschijnlijk nog verlokkendere aanbiedingen in petto hebben. De gewone man knikt overal wel van ja, maar vol onbegrip. Hij weet maar één ding zeker: als hij niet op één van die zaken ingaat, verliest hij geld – door inflatie.

Het grote publiek staat aldus min of meer gedwongen voor een keuze uit velerlei mogelijkheden, die de gecompliceerde technologie van het geldwezen onvermoeibaar uitdenkt. Een nog relatief nieuwe toestand, waarin men moeilijk went, vooral geplaagd door gebrek aan ervaring en kennis.

Nood aan informatie

Parallel met het gebruik in sommige kringen om het openlijk bespreken van geldaangelegenheden nog onfatsoenlijk te vinden, wordt het onderwerp geld ook in de publieke media in Nederland nog stiefmoederlijk behandeld. In hun dag- en andere bladen vindt de Nederlandse doorsnee burger helaas nauwelijks een op hem gerichte rubriek met duidelijke handleidingen in geldzaken, hoewel hij zoiets langzamerhand toch wel dringend nodig heeft.

In ons omringende landen als Duitsland en Engeland, en al veel langer in de USA, zijn dagelijkse en wekelijkse geldrubrieken in dag- en weekbladen al lang een gevestigde traditie en een onmiskenbare vervulling van een behoefte. Alle mogelijke manieren van sparen, kredieten, beleggen, investeren, verzekeren etcetera worden daarin voor de gewone man uit de doeken gedaan, opdat hij met feitenkennis gewapend is als hij over belegging van zijn geld moet praten en beslissen, dan wel als hij meent op geld aanspraak te maken.

Toen in 1974 het Nederlandse weekblad *Panorama* mij verzocht om wekelijks een pagina over geld te schrijven, werd ik daarmee in Nederland voor de lezersgroep 'de gewone man' praktisch de eerste en enige regelmatige 'geldschrijver'. Stro-

men brieven met enthousiaste reacties en de meest uiteenlopende vragen (ook van mensen die zo'n 100.000 gulden en zelfs meer ergens in huis bleken te hebben liggen, de banken niet begrepen en de simpelste beleggingsmogelijkheden door gebrek aan kennis niet vertrouwden) waren het bewijs van de enorme behoefte, die er kennelijk toch aan dit soort informatie bij het grote publiek bestaat. Tegelijkertijd werd daarmee de argumentatie geleverd om – dringend – tot de uitgave van dit boek over te gaan.

In dit boek kunnen de verschillende aspecten van ons dagelijks geld uitvoeriger en rustiger worden behandeld dan binnen de knellende dwangbuis van één tijdschriftpagina en met de noodzaak om met één artikel zo mogelijk alle 2,7 miljoen wekelijkse lezers tegelijk te dienen en te boeien.

Daarentegen is het een voordeel, dat ik in een wekelijkse *geld*-rubriek de actuele tendensen kan volgen, geldende rentepercentages tot achter de komma precies kan hanteren. In dit boek moet ik uiteraard afzien van al te zeer aan actualiteit gebonden details. U krijgt een combinatie van informatie over de werking van alle bij geld en beleggen betrokken onderdelen, algemene en duidelijke richtlijnen voor de argumentatie over het voor en tegen van de verschillende mogelijkheden van beleggen. Daarmee wordt een stevige basis gelegd, die u in staat stelt om voortaan zelf de belangrijkste facetten van uw geldzaken kritisch te onderzoeken, uw kansen te schatten en te berekenen, en tot een optimale beslissing te komen. Waar ik desondanks naar bepaalde gebeurtenissen of trends verwijs, dient u ermee rekening te houden dat deze eerste druk in de zomer van 1976 werd geschreven.

Het grote belang van veel informatie wordt onder meer uitgerekend bewezen door de grote pechgevallen uit het jongste verleden, waarbij veel mensen veel geld verloren – bijvoorbeeld in het beleggingsfonds *IOS*, bij sneeuwbalfirma's als *Golden Products* en consorten, bij belegging in whisky, of bij andere curiositeiten. Want nog veel sneller dan banken en de mensen zèlf hadden linke jongens al door dat er heel wat geld bij het gewone publiek te halen viel. Zij spiegelden enorme winsten voor. Dat het tot een groot aantal catastrofes is gekomen, lag niet aan de beurs of omdat beleggen een onzekere en onkiese zaak zou zijn. Het lag slechts aan het gebrek aan ervaring, aan

kennis en aan mogelijkheden tot informatie-inwinning, waaronder de getroffen mensen moesten lijden.

Nu móet u beleggen

De enveloppes met opschriften als *huur, bontjas, vakantie* en dergelijke, waarin men voor de genoemde doeleinden zuinig geldbiljetjes stak na het naar huis brengen van het loonzakje, dienen even zeer tot het verleden te behoren als de spaarkous. Niet alleen omdat de financiële wereld de deuren ook voor de gewone man wijd heeft open gegooid, maar ook omdat het nodig is geworden onze financiële aangelegenheden steeds weer opnieuw te bekijken. Enerzijds omdat – zoals gezegd – voor de meesten de sociale verzekeringen de rol van het vroegere ijzeren potje hebben overgenomen. Anderzijds omdat we thans – en voor een nog niet afzienbare toekomst – leven in het teken van de *geldontwaarding*, de *inflatie*. Dat laatste houdt onder meer in, dat wie zijn geld nog langer in enveloppes en spaarkousen zou bewaren, botweg dagelijks geld *verliest* in plaats van 'verstandig iets opzij legt', zoals de volksmond het pleegt te noemen. Verliezen doet men ook op een gewone, ouderwetse spaarrekening, waar wellicht de *ijzeren reserve* voor onverwachte gebeurtenissen inmiddels veel te groot is wegens de bestaande verzekeringen voor allerlei noodgevallen. Beschouwingen en berekeningen betreffende inflatie zullen dat duidelijk maken.

De situatie rond het geld is zeer veranderd en heeft oude wijsheden en literatuur over belegging ingehaald. Oliecrisis en de nimmer geziene combinatie van recessie mèt inflatie zijn mede debet eraan. Daarmede ontstonden onverwachte beleggingsrages als postzegels, munten, diamanten, kunst, antiek, enzovoort, waarover later méér.

U móet dus thans wel *beleggen* – anders verliest u geld. Belegt u verstandig of met moed, of heeft u zelfs zin om risico's te nemen, dan kan uw geld ook nog geld voor u verdienen, zonder dat u er veel voor hoeft te doen.

Maar alleen al het woord *beleggen* maakt veel mensen bang. Dit woord wordt nog teveel vereenzelvigd met begrippen als *beurs, aandelen* en *speculatie*. Dat is niet nodig. *Beleggen* is alles wat met het onder dak brengen van uw geld te maken heeft. U kunt uw geld in een wereldreis beleggen, of in een goddelijke

fles wijn, of in een dure vriendin, dan wel in een spaarbrief, in een huis, in aandelen, in goud, in cacao, in graan, in postzegels, en ga maar door. Van het woord beleggen hoeft dus vanaf nu niemand meer schrik te hebben.

Mijn uitgebreide ervaring heeft mij geleerd, dat vooral in geldzaken onbekend gelijk staat met onbemind. De mensen die van aandelen niets begrijpen, vinden het slechts wegens hun onbegrip een 'slechte belegging', ook al hebben zij voldoende geld over om met aandelen geld te verdienen – als ze er maar een beetje verstand van zouden hebben. Daaraan is het gedrag van professionele geldmensen niet geheel onschuldig. Rond de beurs is een nimbus van geheimzinnige tips, computer-kansberekeningen en bliksemsnelle speculatie-maneuvers opgebouwd. Daar zit veel *humbug* bij, zoals verder in dit boek zal blijken. Ik durf gerust ook aan gewone mensen zonder overdreven grote kapitalen aandelen als goede belegging aan te raden. In Amerika is aandelenbezit ook bij de eenvoudigste arbeiders en kantoorbedienden al van vóór de laatste wereldoorlog een haast vanzelfsprekende zaak.

Een beetje bekendheid met dit terrein legt geen windeieren. Een voorbeeld: Als een aandeel *Philips* in slechte tijden een koers van 25 gulden heeft, kan men min of meer gerust kopen. Als dit aandeel dan naar 30 gulden stijgt (wat bij verre niet overdreven is) en u verkoopt dan (u geldt in dat geval als zeer voorzichtig en *neemt snel winst*, zoals het in vaktermen heet) dan hebt u 20 procent 'rente' gemaakt. Als deze koersstijging zich in één maand heeft voltrokken, betekent dat een 'rente' voor uw belegging op jaarbasis van 240 procent. Maar zelfs al zou die koersstijging een jaar op zich hebben laten wachten (afgezien van het dividend dat u er dan nog bij gekregen zou hebben), dan is 20 procent nog altijd beduidend meer dan de 6 procent die u op een spaarrekening, bij vastlegging van de inleg voor één jaar, zou hebben gekregen. In geld uitgedrukt: 500 gulden in *Philips*-aandelen zou na één jaar 100 gulden 'rente' (winst) hebben opgeleverd tegen 30 gulden voor hetzelfde bedrag in dezelfde tijd op een spaartegoed met een vaste termijn van één jaar. Een eclatant verschil, dat aan de neus van de meeste mensen voorbij gaat, omdat onbekend onbemind maakt.

Nu is het wel zo dat je met aandelen ook verlies kunt maken

als de koers zakt. En dat maakt de meeste mensen bij voorbaat bang voor deze beleggingsvorm. Maar bedenk wel dat je bij de beduidende hogere winstkansen gerust ook af en toe een verlies kunt meepikken en dan desondanks nog een veel hogere rente hebt behaald dan met spaardeposito's en obligaties mogelijk is. Bovendien betekent 6 procent rente op een spaartegoed bij 10 procent inflatie ook verlies – en wel van 4 procent, die je na één jaar minder aan koopkracht overhoudt. Desondanks moet over die 6 procent rente belasting worden betaald, niet evenwel over die 20 procent 'rente' (waardevermeerdering) van de aandelen.

U ziet – onmiddellijk zijn er al diverse aspecten waarvan de meeste mensen nog geen idee hebben. In de betreffende hoofdstukken wordt het verder uitgediept. Na het lezen van dit boek hoeft onbekend niet meer onbekend en dus ook niet meer onbemind te zijn.

Zodra u een aardig sommetje hebt belegd, bespeurt u de zoete ervaring dat uw geld steeds sneller voor u nóg meer geld verdient, zonder dat u er een noemenswaardige inspanning voor hoeft te doen. Als u deze lijn doortrekt, komt u tot de beaming van volksmondsbegrippen als dat de rijken vanzelf steeds rijker worden en dat speculant een pracht van een beroep is. Want dat is iemand, die zijn handen niet vuil maakt, ver weg van kantoordrukte ergens zonder vaste werktijd en zonder chef achter een kop koffie in een gezellig cafeetje in een krant het nieuws wikt en weegt om te bepalen welke nieuwe posities hij op de beurzen zal innemen. Maar goed, dat is dan al de Hoge School van het beleggen.

Belangrijk is vooral om te *beginnen*, ook al zou het wat moeite kosten. Want de winsten kunnen na een aardig begin steeds sneller gaan stijgen. Als u uw geld tegen 7 procent per jaar belegt en u laat de rente telkens staan (u krijgt dan ook de zogenaamde *rente-op-rente*), dan is uw beginkapitaal na 10 jaar verdubbeld, na 20 jaar verviervoudigd, na 30 jaar acht keer zo groot en na 40 jaar zestien maal groter. Als u vandaag 1000 gulden tegen 8 procent vastlegt en de jaarlijkse rente telkens laat staan, dan wordt zonder verder ooit nog omkijken dit bedrag over 10 jaar *f* 2159, over 30 jaar *f* 10.063 en over 50 jaar *f* 46.902.

Bij simpel en droog rekenen zal u opvallen, dat zelfs miljonair worden niet zo moeilijk is, als u maar tijd heeft en als u 'het maar geweten had.' Bijvoorbeeld: U spaart elk jaar 1000 gulden. Uw bank betaalt 8 procent rente per jaar, die u laat staan. 58 jaar volhouden, dan bent u miljonair.

In deze zin bestaan er allerlei griezelige en fantastische berekeningen, bijvoorbeeld wat er zou zijn gebeurd als de eerste John Rockefeller zijn vermogen op die manier zou hebben vastgezet. Amerika zou dan vandaag niet genoeg geld bezeten hebben om zo'n vermogen uit te keren. Of als keizer Karel de Grote één cent tegen 4 procent rente-op-rente zou hebben vastgelegd. Dan zou het vermogen vandaag een goudklomp ter grootte van de aardbol waard zijn geweest.

Je kunt er ook een familie-geintje mee uithalen om je verre nageslacht te tracteren. Daartoe heeft onder meer een bank in Duitsland speciale mogelijkheden geopend. Daar ik wil dat er ooit eens Kamers op de wereld zijn, die veel rijker zijn dan ik, heb ik 1000 gulden met rente-op-rente voor een periode van 100 jaar vastgezet. Het saldo is dan uit te keren aan mijn directe nabestaanden. Voor zo'n lange periode kan men ook bijzondere percentages uithandelen, die ertoe leiden dat over 100 jaar met ruim 15 miljoen gulden een paar Kamer-miljonairtjes gefokt kunnen worden. Zoals gezegd – het is een geintje. Misschien zeggen de getracteerde nakomelingen na eventueel enkele alles vernietigende inflatie-debâcles wel: 'Die paar centen van die ouwe zak'. Of misschien komt het geld nooit op zijn bestemming aan, omdat er een regering is gekomen die alle kapitalen boven een bepaald bedrag in beslag heeft genomen.

Eén ding maken deze berekeningen in ieder geval duidelijk: hoe meer u heeft, des te sneller kan uw vermogen zich vergroten. In geldkringen geldt dan ook het gezegde: De eerste miljoen te maken is moeilijk; maar wie dan de tweede niet maakt, is een stommeling.

Het begin moet u eventueel forceren, de vruchten plukt u in ieder geval later. Mijn eigen aardige vermogen begon ik met geleend geld voor speculatie en onder een berg schulden op te bouwen. Er zijn veel mensen, die pas aan sparen of echt beleggen willen beginnen als ze alle schulden hebben afbetaald, of ze beginnen er niet mee omdat er nog zoveel andere uitgaven zijn. Dat is beslist fout. Voor hen geldt, dat ze hoe dan ook met

kleine bedragen per maand móeten beginnen. Geduldig en nauwkeurig becijferen van de dagelijkse uitgaven brengen altijd besparingsmogelijkheden aan het licht. Een beetje dwang aan het begin heeft later nog nooit iemand van spijt in zijn kussen laten bijten. Eventuele nog uitstaande schulden mogen van geen direct belang zijn. Want ofwel ligt het verschuldigde percentage voor die schulden toch onder de inflatie, dan wel zal later door het steeds sneller stijgende profijt van beleggingen het voordeel uitstijgen boven het aanvankelijke, schijnbare nadeel. Op deze manier dwingt men zichzelf ook tot zijn geldgeluk – de toegang tot steeds winstgevendere beleggingsvormen.

Aan argumenten als 'ijzeren reserve' en 'je weet nooit...', waarmee sommigen zichzelf afhouden van andere beleggingen dan een simpele spaarrekening, mag niet altijd meer zo zwaar worden getild. Naast de sociale verzekeringen kunnen privéverzekeringen vaak een veel betere bescherming bieden dan een spaartegoed, dat bovendien onder de inflatie voortdurend inkrimpt, ondanks de rente. Verzekeringen dekken de vroeger door spaarpotten bestaande risico's als ziekte, invaliditeit, overlijden, inkomensverlies door arbeidsongeschiktheid en voldoende pensioen op de oude dag. Als men de daartoe bestaande wettelijke uitkeringen niet voldoende dekt, kan men een aanvullende particuliere verzekering aangaan. Verzekeringen kan men ook afsluiten tegen schade aan het huis, brand, diefstal, auto-schade, wettelijke aansprakelijkheid (WA), waartegen een 'ijzeren potje' in geval van werkelijke nood toch niet bestand is en het sparen alleen voor 'als er wat gebeurt' overbodig wordt. Aldus kunnen verzekeringen al een basis van uw persoonlijk beleggingsprogramma vormen.

Voorts houdt de haast algemeen geldende kredietmogelijkheid op een bankrekening, om tot een bepaald limiet 'rood' te mogen staan, een bijkomende verzekering tegen onverwachte gebeurtenissen in. Als u daarnaast nog één maandsalaris op een spaarrekening vastzet, heeft u in vrijwel elk geval door combinatie van verzekering, het recht op een krediet en een gering bedrag aan reserve op een spaarrekening de best denkbare stevige basis om verder aan een vermogen(tje) te bouwen door over te stappen op lucratievere beleggingsvormen.

Goede raad duur?

Als u zich boven het sparen uit op andere beleggingsterreinen gaat begeven, zult u merken dat raad niet duur is. Iedereen komt met raad aandraven – in advertenties, met vertegenwoordigers, met de *doodzekere tip*. U moet u voor eens en altijd voor ogen houden dat er geen 'doodzekere tip' en ook geen optimale beleggingsvorm bestaat, die de grootste winst garandeert. In het netwerk van beleggingen bestaat bovendien geen enkele logica. Een simpele bewijsvoering daartoe is, dat als het wèl zo zou zijn, al die adviseurs in beleggingen al lang multimiljonairs zouden zijn. Het is evenwel opvallend dat uitermate weinig belegging-adviseurs uitgesproken rijk zijn. Vooralsnog verdienen zij meer geld met het geven van adviezen dan met het daadwerkelijk succes door opvolging van hun eigen adviezen, waarin ze overigens zelf kennelijk niet altijd voldoende vertrouwen hebben om er ook eigen geld in te steken.

Een theoretisch aan te leren wetenschap voor succes in belegging en speculatie bestaat er niet. Om in enige mate succes te behalen, bestaan er slechts drie voorwaarden – ervaring, vakkennis en geluk.

Voor de meeste beroepsspeculanten geldt dan ook, dat ze in 51 procent van de gevallen goed liggen en in 49 procent de plank mis slaan. Van de tussenliggende twee procent kunnen ze al naar gelang de totale omzet comfortabel leven of zelfs zeer rijk worden. Dit wetende kunt u zichzelf van frustraties of complexen over een of andere mislukking bij beleggingen onmiddellijk bevrijden. En u hoeft tegenover zogenaamde specialisten ook geen angstig ontzag meer te koesteren.

Nu lijkt het er wel op, dat ik met zulke beweringen eigenlijk mijn eigen ruiten ingooi. Toch is dat niet helemaal zo. Dit boek brengt u de onmisbare technische basiskennis bij, wijst u de wegen hoe kitsch en bedrog te onderkennen, maar zal u zeker niet de doodzekere tip voor nu en ten eeuwigen dage aanpraten.

Bovendien is elke vorm van belegging een specialisatie apart, waarin afzonderlijk een lange ervaring nodig is. De principes kan men zich toeëigenen, maar de finesses moet men steeds weer door deskundige informaties laten opfrissen. Bij beleggingen moet men trachten met zoveel mogelijk mensen te praten – met zogenaamde en echte deskundigen en vooral ook

gewone mensen, die eigen ervaringen met bepaalde beleggingen hebben opgedaan. Want het verschil tussen eigen ervaring en het geven van een deskundig advies voor andermans geld is zo groot als een alpendal. U zult ook merken dat hoe serieuzer de deskundige is, des te meer zal hij op zijn gebied voorbehoud en voorzichtigheid adviseren of botweg afraden.

Alle informatie moet steeds als *background* worden betracht en niet als bewijs voor ontwikkelingen in de toekomst. Het is namelijk in de laatste tijd nogal mode geworden om het gunstige van een bepaalde belegging te bewijzen aan de hand van de prijsontwikkelingen in het recente verleden. Bijvoorbeeld de fenomenale stijging van de goudprijs of van de waarde van diamant, wat als 'bewijs' werd aangevoerd om daarin grootscheeps te beleggen. Ontwikkelingen in het verleden, hoe recent ook, hebben geen enkele bewijskracht. Het is als bij roulette, wanneer het balletje vijf keer achtereen op nummer 25 is gekomen. Veel mensen beginnen dan als gekken op nummer 25 te zetten. Maar de kans dat het bij de volgende ronde weer 25 zal zijn, is wiskundig even groot als dat het balletje naar om het even welk ander nummer zal rollen.

In de beleggingswereld gedraagt de massa zich als aan de roulettetafel. Hoe sneller de prijs of de waarde van iets gaat stijgen, des te meer mensen hollen erop af. Maar dat is in de lange en spannende geschiedenis van het geld bij allerhande *booms* vrijwel steeds het teken geweest voor het naderende einde van die hoogtevlucht. Op dat moment evenwel heeft iedereen lucht gekregen van die 'doodzekere stijging' en beginnen ook de kleinste beleggers er hun geld in te stoppen. Zij zijn het dan ook, die meestal het gelag betalen. Als de grote stroom van kleine beleggers komt, stapt de grote belegger er meestal uit, omdat hij weet dat het einde in zicht is. De enorme run op het goud in het recente verleden is een voor zichzelf sprekend bewijsstuk. Evenzeer die advertenties met indrukwekkende grafieken, die aantonen dat de stijging van de diamantprijs alle andere beleggingen van deze eeuw heeft overtroffen. Maar toen die stijging plaatsvond, was diamant grotendeels nog geen beleggingsartikel. En toen – mede door die advertenties – het publiek in grotere scharen in diamantjes ging beleggen, was het met de kennelijk onophoudelijke stijging voorlopig voorbij.

Beleggen is dus deels een lotto of een roulette. Niemand kan

met zekerheid waardestijgingen voorspellen, of wat de rentestand in de naaste toekomst kan doen. Een gewoon spaartegoed is dan altijd nog wel relatief veilig, maar een plotse inflatiedebâcle (zoals in de jaren twintig) kan spaartegoeden met één klap geheel vernietigen.

Waarom dan dit soort informatie en adviezen, zal men zich afvragen. Daarmee kunnen namelijk wel allerhande risico's worden beperkt en zij maken een *calculated guess* – een berekende gok – mogelijk. Daarom heeft elke belegger regelmatig informatie nodig. Maar beslissen moet hij steeds volgens eigen gevoel – en zich nooit een *'doodzekere tip'* laten opdringen.

Voor de beginnende belegger is een *beleggingsstudieclub* een uitstekend middel om voorzichtig eigen ervaringen met belegging in effecten op te doen, om pas daarna in eigen regie tot grotere beleggingen te komen. Beleggingsclubs bestaan er in verscheidene gemeenten. Een overkoepelend orgaan is de *Nederlandse Centrale Vereniging van Beleggingstudieclubs* (Eisenhowerlaan 146, Den Haag), die plaatselijke clubs met informatie en basis-materiaal voor de organisatie verzorgt. Zulke plaatselijke clubs bestaan meestal uit 10 tot 20 personen (familieleden, vrienden of zo maar bij elkaar geraapt), die elk maandelijks ieder een vast bedrag in een gemeenschappelijke pot storten. Dat bedrag wordt dan na gezamenlijke studie van de beleggingsmarkt geïnvesteerd. Met aldus door *Eendracht maakt Macht* ontstane grotere bedragen kan meer winst worden behaald dan als je op je eentje met maandelijks een klein bedrag moet werken. De ervaring en kennis krijg je er bovendien gratis bij. Voor de gewone man vind ik dit soort clubs een uitstekend middel om in de beleggingswereld langzaam aan op eigen benen te leren gaan staan.

Als je in je eentje toch voorzichtig zelf de mogelijkheden wil aftasten, kan je de beleggingen eerst eens een tijd lang serieus op papier proberen. Je speelt dan gewoon voorzichtige belegging en speculatie met aandelen en andere zaken door elkaar en ziet op papier wat voor winsten (of verliezen) je gemaakt zou hebben als het spelletje met echt geld zou zijn uitgevoerd.

Voor de actieve belegger zijn er in Nederland twee aanbevelenswaardige, gespecialiseerde bladen, die doelgericht beleggingsinformatie geven met meer oog voor de grotere belegger: *Beleggers Belangen* (Postbus 42, Schiedam) en *Beleggings Expres*

(Herengracht 529, Amsterdam). Een actieve belegger of iemand met ernstige belangstelling voor het vermeerderen van zijn geld dient een klein archiefje aan te leggen van berichten en notities over de verschillende beleggingsmogelijkheden en dient bij voorkeur ook *Het Financieele Dagblad* te lezen.

De mogelijkheden combineren

Ik heb tijdens mijn loopbaan als financieel-economisch journalist, adviseur en actief speculant nogal eens plompverloren vragen voorgelegd gekregen, vaak nog in moeizaam gespelde woorden op een armetierig notitieblaadje geschreven, in de zin van: Ik bezit 50.000 of 200.000 gulden. Kunt u mij even mededelen hoe ik dat het beste kan beleggen. Je staat er dan allereerst wel van te kijken, dat er ondanks alle bankreclame en artikelen over geldbelegging nog mensen bestaan, die ergens in huis zulke bedragen hebben liggen en geen benul hebben van wat ze ermee zouden kunnen doen.

Ik zou mij er gemakkelijk vanaf kunnen maken door zo'n persoon mee te delen in welke obligaties, aandelen, goederen en andere zaken hij op dat moment zijn geluk eens kan proberen. Een serieus advies kan evenwel op zo'n manier niet worden gegeven.

Om iemand een gefundeerd advies te geven, moet men het een en ander over zijn persoonlijke omstandigheden weten. Voor een optimale combinatie van veiligheid, rendement en waardestijging is derhalve geen algemeen geldend advies mogelijk. De aloude beleggingswijsheid 'Eén derde in onroerend goed, één derde in vaste waardepapieren (obligaties, spaarpapieren) en één derde in aandelen' heeft sinds de toegenomen inflatie en de scherpe fluctuaties van economie en beurzen geen absolute geldigheid meer.

Natuurlijk wil iedereen een belegging die volmaakt veilig is, minstens tegen de inflatie bescherming biedt, maar beter nog voortdurend sterk in waarde stijgt en regelmatig een grote rente afwerpt, daarentegen plotse waardedalingen uitsluit, ook nog veel plezier bij het uitvoeren van de belegging opbrengt, het inleggen van ook zeer geringe bedragen toelaat en te pas en te onpas onmiddellijk te gelde kan worden gemaakt.

Dat is allemaal zeer fijn, alleen bestaat er geen enkele beleggingsvorm, die dat allemaal garandeert. Slechts met verstandig

combineren kan men er in de buurt komen. En daartoe zijn die vragen en antwoorden betreffende de persoonlijke omstandigheden van de belegger nodig.

Want men moet vooral weten of hij met de belegging naar een welbepaald doel binnen een bepaalde tijd streeft, dan wel of hij slechts een extra pensioentje zoekt. Als het pensioen nog lang op zich laat wachten en de belegger weinig wil omzien naar zijn investering, dan kunnen investeringen in vaste waarden als goud, zilver, postzegels of munten betere mogelijkheden bieden dan obligaties, spaarbrieven of aandelen. Maar als het pensioen voor de deur staat of al is begonnen, moet hij meer op direct rendement mikken en zijn juist obligaties, spaarvormen en eventueel aandelen de geschikte belegging. Een jonge, pas getrouwde belegger daarentegen doet er goed aan eerst voor een eigen huis en voldoende risico-verzekering te zorgen. Pas daarna kan hij zich dan in aandelen uitleven of met uitgesproken *risk money* (risico-geld) de termijnmarkt van grondstoffen op gaan. Daarnaast zal hij bij voorkeur één rustige en stabiele belegging moeten bepalen, waarin hij plezier aan waardevastheid kan koppelen (bijvoorbeeld postzegels of munten) om bij plotse tegenslagen niet gelijk helemaal zonder alles te zijn. Een paar postzegels hebben al menigeen aan een nieuwe financiële start geholpen!

Het vanouds gebruikelijke beleggingsadvies om lange en korte termijn in gelijk grote delen te combineren, heeft vandaag de dag bij alle monetaire en economische onzekerheden niet veel waarde meer. De *lange termijn* maakt in beleggingen nauwelijks nog kans – doodzeker lijkende beleggingen blijken plots in géén belegging te kunnen omslaan, aan een bestendige nieuwe welvaartsgolf en dalende inflatie op langere termijn kan vooralsnog geen geloof worden geschonken. Als er geen economische en financiële zekerheden op langere termijn mogelijk zijn, kunnen er ook geen beleggingen *op de lange termijn* worden gedaan. De belegger moet dan – thàns – waakzamer dan ooit zijn en veelal pakken wat er te pakken valt. *Snelle winstneming* is het (nieuwe) devies van zo'n beleggingsconjunctuur.

Daarom is dit boek èn actueel èn nodig. Oude beleggingswijsheden en -zekerheden zijn in de onrust en onzekerheid van de periode 1973 tot 1976 onverwacht overstag gegaan of over boord gegooid.

Misschien ziet het er nu wat moeilijk uit om zelf nog te bepalen wat nu nog een goede vorm van belegging is. In de afzonderlijke hoofdstukken evenwel zal elke beleggingsvorm van zijn ingewikkeldheid worden ontmanteld, zodat iedereen de voor hem meest geschikte belegging kan uitzoeken en volgens eigen mogelijkheden en behoeften kan combineren – van pure zekerheid tot pure speculatie. Wie van onder af aan wil beginnen, bouwt het beste in deze volgorde zijn beginnend kapitaaltje op: spaarrekening op termijn (of spaarbrieven), obligaties, aandelen, onroerend goed, termijn-speculatie. Maar speelt u liever *va banque*, alles of niets, dan belet niets u om onmiddellijk in aandelen of grondstoffen te springen. De wens tot veel geluk ermee en de nodige informatie krijgt u hierbij in ieder geval van mij mee, alsmede tot slot van deze inleiding nog een persoonlijke raad en een paar spreuken uit goede en slechte ervaringen met het lieve geld.

Bij gelijk welke vorm van belegging moet men zich bij voorkeur uitsluitend op stabiele en serieuze zaken en ondernemingen concentreren. Het heel grote geluk kunt u toch niet vinden, zo leert de ervaring. Het kan u alleen min of meer toevallig in de schoot vallen, terwijl u met die stabiele zaken bezig bent.

Het moet een enorme dosis wantrouwen in u wakker roepen als u aanbiedingen krijgt, die een rendement beloven of zelfs ook garanderen dat veel hoger ligt dan het op dat moment gebruikelijke niveau. Dit niveau ligt thans bijvoorbeeld rond de 8 tot 12 procent. Als er nu iemand komt, die 20 of meer procent *garandeert*, dan klopt er iets niet. Want om zo'n rendement uit te keren, heeft men u niet nodig. Als de zaak inderdaad zo veilig en zeker is, kunnen die mensen zelf wel hun eigen rendement incasseren. Maar juist het feit dat men het u, een vreemde, wil aansmeren, bewijst dat er iets niet pluis is. Ook een contract met allerlei beloftes, die over enige tijd worden ingelost, garandeert daarbij nog niet veel. Want op het ogenblik van de waarheid kan die onderneming al failliet verklaard zijn en uw geld is naar onbekende verten verdwenen.

Als u uw eerste beleggingssuccessen binnenhaalt, vergeet dan niet deze wijze woorden van de Duitse bankier Poullain: 'De ervaring leert dat met het eerste succes de moed in het kwadraat stijgt'. Dus hou het rustig!

En houd steeds koelbloedig het aanvankelijk opgestelde doel van uw beleggingsijver in het oog, laat u zich daarvan ook niet door verhoopte verdere beleggingssuccessen afbrengen. Dat kan het begin van de ondergang zijn of tot een beaming voeren van dit gezegde: 'Vele mensen besteden hun hele leven om rijk te kunnen sterven'.

En vergeet tenslotte ook dit niet: van hetgeen u met zorgvuldig beleggen zaait, moet u natuurlijk ook ooit eens de oogst kunnen binnenhalen en er heerlijk van genieten. Misschien maakt geld u en de uwen dan toch – een beetje – gelukkig. Koop er dan bijvoorbeeld goede wijn van – om op te drinken, of een mooi sieraad – om van te genieten. Want een hoofdstuk over wijn of sieraden *als belegging* zult u in dit boek vergeefs zoeken. Die zaken zijn namelijk géén belegging voor de particulier – heus, geloof me maar zonder verdere discussie. Ze zijn slechts het aangename van onverwachte rendement van succesvol verlopen geldbeleggingen in andere zaken. Bij succes heeft u alle reden tot vieren, want het is in deze kring niet dik gezaaid. De meesten die aan hun tweede miljoen bezig zijn, doen dat slechts omdat hun eerste miljoen is mislukt.

2

De story van het geld

'Het geld, hier uit metaal verkregen,
Zij nooit ten vloek,
doch steeds ten zegen.'

(Tekst in gevelsteen van de Nederlandse Munt te Utrecht)

De geschiedenis van het geld vertelt alles over de mogelijkheden, die met het bezitten van geld samenhangen. Wie 'alles over geld' wil weten en begrijpen, moet dus de geschiedenis van het geld enigszins kennen. De geschiedenis van het geld is evenwel praktisch de geschiedenis van de mensheid. Het zou dus een heel dik boek of een hele reeks vergen om alle details te vertellen. In dit hoofdstuk vindt u de meest essentiële en kleurrijke feiten over betaalmiddelen, munten, papiergeld, inflatie, devaluatie, speculatie en de afbraak van ons huidige geldsysteem tot aan de 'Speciale Trekkingsrechten'. Want zolang het geld bestaat, brokkelt het af door bedrog. De grootste bedrieger, aldus bewijst de fantastische, sensationele en scandaleuze geschiedenis van het geld, was steeds de overheid – tot op de dag van vandaag.

Het meest aantrekkelijke en charmante betaalmiddel dat ooit heeft bestaan, bevindt zich in geen enkele muntenverzameling – een vrouw. De Tiv, een oude Nigeriaanse stam, gebruikte vrouwen als betaalmiddel. Hoe mooier, sterker en jonger de vrouw, des te meer waarde had zij als ruil- dan wel betaalmiddel.

Het zwaarste betaalmiddel uit de geldgeschiedenis zijn de grote zwerfstenen (door een paar man nog niet op te tillen!) op het eiland Yap. Ze hebben nog steeds hun vermogenswaarde, waarbij het imponeren met rijkdom de belangrijkste verklaring is. Hoe meer stenen in het landschap men zijn eigendom kan noemen, des te rijker is men en dus des te hoger het aanzien.

Het lichtste geld uit de geschiedenis zijn veren op de Nieuwe

Hebriden-eilanden. Het fijnste geld was eeuwenlang het zout, dat voor enkele begrippen in het geldwezen verantwoordelijk is. Het Latijnse *sal* (voor zout) vindt men terug in het Franse *salaire* (salaris) en het Engelse *sale* (verkoop).

Menselijke scalpen (op Borneo) waren evenzeer betaalmiddel als varkenstanden. Er bestaat een lijst van 173 voorwerpen, die ooit eens als geld hebben dienst gedaan. Geld (dat overigens van het begrip *gelden* stamt – zich laten *gelden*) is slechts een uitdrukkingsmiddel voor de waarde, die de samenleving op een gegeven moment aan iets hecht. Zo is ook goud aan zijn waarde gekomen. De mensen onderling vinden het goud veel waard. In principe is het een waardeloos metaal, want men maakt er grotendeels geen praktisch gebruik van. Het blijft in kluizen en wordt soms slechts van de ene naar de andere kluis getransporteerd.

Geld in de vorm van munten en bankbiljetten is dan ook geen noodzaak, maar slechts een vergemakkelijking van het handelsverkeer – een moderne vorm van de ruilhandel. Geld vervangt slechts de goederen, die men vroeger voor de levering van andere goederen verlangde. Het is een tussenstation. Want met het verkregen geld zal de handelaar de door hem als tegenprestatie gewenste goederen toch gaan kopen. Geldbegrippen als *pond, roebel,* en *drachme* (= handvol) stammen dan ook van directe ruilhandel, waarbij de waarde van iets werd opgegeven in de hoeveelheid van een bepaald produkt waartegen men het wilde afgeven. Het pond heette in het Romeins *libra* en dat werd de huidige Italiaanse *lire.* De (Duitse) *mark* was indertijd de benaming voor een half pond. *Peseta* en *peso* stammen van *pensum* (zaak die gewogen werd). Het woord *munt* zou overigens kunnen stammen uit het Capitool te Rome, waar een tempel was toegewijd aan Junion *Moneta.* Daarin bevond zich een werkhuis voor het maken van munten.

De ruilhandel en daarmee het begrip betaalmiddel is ontstaan, toen de prehistorische mens in groter groepsverband ging leven. Waar mensen zijn, ontstaat handel. Aanvankelijk leefde men in kleine groepen, waarvan de mensen onder elkaar voor het levensonderhoud verdeelden wat men gezamenlijk verworven had. Toen de groepen groter werden (onder meer om zich tegen gevaren van buitenaf beter te kunnen beschermen) werd

het *verdelen* al spoedig *verwisselen*. Men ruilde de opbrengst van de jacht tegen bijvoorbeeld werktuigen. Produkten van eigen arbeid werden geruild tegen benodigdheden, die men voor het eigen leven en werk nodig had. Met enige fantasie kan men dus hier van een zeer vroege overgang van puur socialisme naar kapitalisme spreken.

Vee was bijvoorbeeld een veel gebruikt ruilmiddel. Vee of kudde heet in het Latijn *pecus*, wat later werd herleid tot *pecunia*, het woord voor munt en geld. De Indische geldeenheid *roepia* komt van het woord *roepa*, wat dier betekent.

De ruilhandel maakte al spoedig ook het verschil tussen goedkoop en duur alsmede tussen de welvaart en lokale behoeften van een bepaalde streek duidelijk. Zo werd aan de grens van Oeganda en Soedan in Afrika tussen de Didinga-stam en Kekir-stam 28 geiten tegen één rund geruild, terwijl de Tirangoras-stam één rund slechts wilde ruilen tegen 60 geiten. Hier ontstaat dus ook de kunst van internationale handel – ergens goedkoop inkopen en elders duurder verkopen.

Op andere plaatsen had een jonge gevangene, die goed kon werken, de waarde van vier runderen. Een 'gouden medaille' op de Griekse Olympische Spelen bestond uit een geschenk van twaalf runderen.

De Babyloniërs hadden als geliefde ruileenheid een handvol (*drachme*) gerst, de Phoeniciërs gebruikten als eenheid een stuk leder. Na het uitvinden van het weven kwamen stoffen als ruilmiddel in zwang, onder andere bij de Friezen, als opvolger van de lange tijd zeer gevraagde dierenhuiden. Het nationale ruilmiddel van Mexico was cacao, van Korea rijst, in Afrika zout en in Europa was het lange tijd peper. Daarmee werd de basis voor wereldhandel gelegd: wat de ene bezit en de ander zich wenst. De naam *Goudkust* (in Afrika) is ontstaan, omdat de Phoeniciërs er goud kwamen ruilen tegen glazen steentjes en parels.

Toch konden ook de ruilmiddelen zich niet onttrekken aan een ziekte, waaraan hun opvolger – het geld – constant is gaan lijden: de *inflatie* (ontwaarding). Sommige ruilmiddelen werden namelijk onrealistisch geld, waaraan men – zodra het werd ontdekt – minder waarde ging toekennen. Sommige werktuigen en metalen plaatjes werden immers op de duur helemaal niet meer als zodanig gebruikt als waarvoor ze oorspronkelijk

als bijl, sieraad of wapen waren voorzien. Ze waren een leven als betaalmiddel op zichzelf begonnen. Zodra de mensen dat ontdekten, begonnen ze minder vertrouwen in die voorwerpen te hebben en er daarom méér van te verlangen bij het ruilen. De voorwerpen waren immers minder dringend nodig. Een typisch voorbeeld van inflatie.

Maar de ruilhandel is nooit verdwenen. Werktijd is een typische ruilfactor geworden. Dat was het al op de Zuidzee-eilanden door de lange kettingen van Kanoi-schelpen. Deze kleine, mooie schelpjes hadden op zichzelf niet zoveel waarde, maar omdat er veel tijd en moeite geïnvesteerd moest worden om ze te vinden en te rijgen, waren de kettingen toch duur en kon men dus in ruil veel verlangen. De kettingen hadden daardoor méér betekenis dan het naïeve, wat ons bij de eerste blik zou opvallen. Want wie veel kettingen droeg, kon daarmee de behoefte bevredigen om zijn rijkdom te tonen. Aan de andere kant werd door de kettingen vooral werktijd beloond.

Thans is werktijd het ruilmiddel bij uitstek van onze huidige maatschappij. Arbeiderslonen worden immers door arbeidsuren bepaald. In tijden van nood willen de mensen het geld als tussenstation voor de moderne ruilhandel uitschakelen. Tijdens de laatste wereldoorlog werden er in ons land bijvoorbeeld sigaretten tegen brood geruild, schoenen tegen aardappelen. Op een gegeven moment gebeurde dat zelfs onder toezicht van de gemeentelijke overheid om woeker te voorkomen.

Ruilen komt dagelijks nog voor in de grote business, als geld de functie van tussenstation niet kan vervullen. In oktober 1975 werd bijvoorbeeld gemeld, dat Ford in Engeland auto's van het merk Escort met de Zuidamerikaanse staat Uruguay heeft geruild tegen schaapsvellen. Uruguay had namelijk een tekort aan internationale betaalmiddelen (deviezen). Het bleek dat Ford al eerder zulk soort zaken had gedaan met jam, plastic, schoolmeubelen en een half miljoen azalea-planten. Vooral ook met communistische staten, wier geldeenheid internationaal niet zoveel waarde heeft, wordt zulke ruilhandel nog regelmatig gedreven (bij voorkeur met varkensvlees en graan). Er bestaan speciale makelaars, die bij dit soort zaken voor het te gelde maken van de ruilmiddelen in het westen zorgen. Want zover is de ruilhandel (nog) niet teruggekeerd, dat Ford aan het einde van de maand zijn arbeiders voor hun ruilmiddel

arbeidstijd beloont met potten jam en azalea-planten.

Tot de ruilmiddelen waren in de prehistorie ook metalen gaan behoren, vooral goud en zilver. Niet alleen de eeuwige glans van deze metalen bekoorde, maar ook de mystiek die er omheen hing. Goud werd in verband gebracht met de zonnegod, zilver met de maangod. Onder meer daarom is goud altijd hoger gewaardeerd gebleven dan zilver.

Goud en zilver vormden de overgang van de ruilmiddelen naar de echte betaalmiddelen in de zin van geld. Aan een bepaalde hoeveelheid goud of zilver werd door onderlinge afspraak een bepaalde waarde toegekend, op basis waarvan het dode en op zichzelf onbruikbare metaal tegen goederen voor levensonderhoud en werk konden worden geruild.

In de Bijbel vindt men daarvan verscheidene voorbeelden. In het evangelie van Mattheus staat, dat twee vogels de waarde hadden van een staaf koper. Over hoeveelheden kan men lezen, dat een *talent* een waarde had van 60 stiften, en een *stift* was 100 drachmen (100 handen vol). Dat waren slechts cijfers, want een talent en een stift bestonden aanvankelijk niet concreet. Uit de Bijbel weten we ook, dat Abraham een akker kocht voor 400 zilveren *sikkelen*. Een sikkel was destijds een gewicht van ca. 16 gram.

Het lag voor de hand om hoeveelheden of gewichten tenslotte in de staven te slaan. Het was toen nog slechts een kwestie om uit de metalen staven en plakken mooie ronde vormen te slaan met ingegraveerde opgave van gewicht of waarde om het *tijdperk van de munten* binnen te treden.

De eerste metalen munten, aldus de meeste geschiedschrijvers, zijn bij de Chinezen ontstaan en heetten *sapeke*. Dit was oorspronkelijk een soort mes van zilver en goud, voorzien van een steel en een ring. Later werden steel en mes weggelaten, zodat slechts de ring overbleef. Daarom lijken de eerste Chinese munten op penningen met een gaatje in het midden. Toen ze meer de vorm van penningen hadden gekregen, maakte men ze uit koper, later uit ijzer en zink. In het ontstaan van metaal als betaalmiddel en van de munten heeft ook het oriëntale handelscentrum op de plaats van het huidige Turkije steeds een belangrijke rol gespeeld. De eerste zilveren baren met het stempel van een overheidsfunctionaris om het als betaalmiddel geschikt te maken, zijn al uit de tijd van 2250 v. Chr.

in Cappadocië bekend.

Egypte begon ook al vroeg met metalen muntstukken. Maar de arbeiderssalarissen werden vooralsnog in graankorrels betaald. Ook Perzië kent al in zijn vroegste geschiedenis het geld als betaalmiddel. Maar nog vandaag kan men er in dorpswinkels desgewenst met graankorrels betalen.

Lange tijd bleven ijzer, koper, lood en zink de belangrijkste metalen voor munten. De eerste zilveren muntstukken komen bij de Grieken voor in 900 v. Chr. Deze munten werden hèt betaalmiddel tussen de vele kleine koninkrijken rond de Egeïsche Zee.

Op het zilver was men gekomen, omdat ijzer erg zwaar was, wat bij grote betalingen tot transportproblemen leidde. Men was derhalve gaan zoeken naar iets dat méér waarde in minder gewicht kon uitdrukken. Iedereen erkende zilver (en goud) als zodanig.

De metalen geldstukken betekenden op verscheidene punten een versoepeling van het handelsleven. Want dit 'ruilmiddel' kon door de tijd niet worden aangetast en een ruil kon onmiddellijk definitief worden afgewikkeld. In vele gevallen was het immers nodig, dat lang op de levering moest worden gewacht. Bijvoorbeeld van graan dat nog geoogst moest worden. Een koop en verkoop werd dan ook meestal onder getuigen afgesloten, waartoe schrijvers, ambtenaren en experts hoorden. Indien iemand het daarbij gegeven woord later niet nakwam, werd hij onmiddellijk ter dood gebracht. (Dat is dus wel wat anders dan het huidige gevolg van het uitgeven van een ongedekte cheque, waarmee dit oeroude gebruik te vergelijken is).

De mensen waren slechts met moeite en geduld te overtuigen van de noodzakelijke overgang van cijfergeld (ruilmiddelen) naar de munten. Er moesten daartoe verschillende waarden worden ingeburgerd. Voor kleine transacties dienden de bronzen en zilveren munten, voor belangrijkere gouden muntstukken.

Er werden van overheidswege controleurs aangesteld om vast te stellen of legering en gehalte der munten in orde waren. Want als daarin werd geknoeid, had men met valsmunterij of inflatie te doen (zie later in dit hoofdstuk de geschiedenis van de inflatie). De controleurs sloegen hun stempel in de metalen

plakjes ter bevestiging van de ingegraveerde (nominale) waarde. Deze 'legalisering' werd in de zevende eeuw v. Chr. uitgebreid door koning Phedon van Argos. Hij liet ter herkenning van de metalen plakjes afbeeldingen van een rund, een schildpad of een krijger erin slaan. Athene liet de afbeelding van een uil en het profiel van de godin Pallas Athene erin slaan. Later werd het een gebruik om de beeltenis van de heersende koning op de munten aan te brengen. Uit dezelfde tijd stammen ook de oudste bekende gouden munten – uit Lydië (huidig West-Turkije).

De mensen die de munten maakten, werden *monetairen* genoemd – een woord dat thans nog steeds wordt gebruikt voor alles wat met geldpolitiek te doen heeft (b.v. Internationaal Monetair Fonds, een monetaire crisis, etc.). De monetairen waren aanvankelijk in dienst van de prins, graaf of baron. De tekst *in palatio fecit* op sommige oude munten wil dan ook zeggen: *in het paleis gemaakt.* Later werd een door de koning geslagen munt een *reaal* genoemd, van de hertog stamde de *dukaat.* In toenemend aantal mochten ook munten worden geslagen in naam van de kerk, de bisschop, een stad of rijke grootgrondbezitters, die daartoe de diensten van rondreizende muntslagers inriepen. Alleen al voor gouden munten reisden op een gegeven moment zo'n duizend vrije muntslagers door Europa. Dat leidde natuurlijk tot een geweldige chaos, want het werd verwarrend om uit te maken welke waarde aan bepaalde munten moest worden toegekend. De weg was ook vrij om een beetje met het goudgehalte te gaan smokkelen (zie *inflatie*).

De koningen gingen derhalve het recht van het munten beperken en stelden strenge straffen in het vooruitzicht voor degenen, die ongeautoriseerd munten in omloop brachten. In Frankrijk werd bepaald dat alleen de koning nog munten mocht slaan voor gebruik in het hele land, terwijl grootgrondbezitters eigen munten nog slechts op hun eigen gebied mochten laten circuleren. In de Nederlandse Grondwet staat nog steeds te lezen: 'De Koning heeft het recht van de munt. Hij vermag zijne beeltenis op de muntspeciën te doen stellen'. (De uitgifte van papiergeld is overigens niet een voorrecht van de koning, maar van De Nederlandsche Bank.)

Desondanks brak in de veertiende eeuw een soort muntrevo-

lutie uit. Europa werd door allerlei munten overstroomd – vooral ook uit den vreemde. Om de waarde te kennen en vreemde munten te kunnen inwisselen in munten van het eigen gebied werden wisselkantoren opgericht, de voorlopers van de banken. De eerste wisselaars zijn ons van schilderijen bekend – met een handweegschaaltje maten zij het gewicht aan zilver of goud van de munten. Het bijten in een munt om de puurheid van het gehalte aan edelmetaal te testen, is een oud vertrouwde handeling gebleven.

Al in deze vroege tijd ontstaat ook het begrip *sterke munt*, dat we vandaag nog steeds kennen (de Amerikaanse dollar, de Duitse mark en de Zwitserse frank zijn bijvoorbeeld sterke munten, omdat men vertrouwen heeft in de financiële kracht van het uitgevende land). Zo golden de munten van het oude Romeinse keizerrijk nog eeuwen later als sterke munten, die overal graag als betaling werden aanvaard. Ze hadden een internationaal erkende waarde. Zelfs in 1914 nog lieten handelaars munten met de beeldenaar van keizerin Maria Theresia maken voor hun handel met sommige Afrikaanse landen, waar de afbeelding van de oude keizerin onmiddellijk vertrouwen wekte.

Ook de oude munten van Nederland hadden wegens onze grote internationale handelsijver een groot aanzien. Oude Nederlandse munten waren de *gouden rijder* (ruiter-afbeelding), *dukaat, dukaton, daalder, schelling* (de 'scheepjesschelling' had afbeeldingen van Nederlandse schepen), *stater, oortje* en *duit*. De *florijn* (onze huidige gulden, die derhalve nog steeds met *f* of fl wordt aangeduid) ontleent zijn naam aan de Italiaanse stad Florence, van waaruit de gouden (*gulden*) florijn in de dertiende eeuw zijn opmars door Europa begon. De florijn is overigens een typisch voorbeeld van de muntontwaarding (waarover onder *inflatie* in dit hoofdstuk meer), die we zelf hebben kunnen meemaken. Van een gouden munt werd de florijn een zilveren, die steeds kleiner werd en tenslotte tot de nikkelen gulden van thans werd gedegradeerd. Maar we zijn het ding wel brutaal 'florijn' blijven noemen.

Sedert de Unie van Utrecht had iedere provincie in ons land een eigen munthuis. Vandaar de grote verscheidenheid aan oude Nederlandse munten. Dit recht werd pas in 1800 opgeheven en alle regionale Munten werden afgeschaft. De Munt van

de provincie Utrecht werd tot nationale 'Nederlandse Munt' uitgeroepen, en is dat vandaag nog steeds.

In de tweede helft van de zestiende eeuw werden de Spaanse Nederlanden (ons land dus) internationaal berucht als een haard van *valsmunterij*. De mensen klaagden erover, dat de helft van het in omloop zijnde geld vals was. De valsheid stak vooral in het gehalte aan edelmetaal, want slechts daarop werd de waarde van een munt gebaseerd (en bijvoorbeeld niet de inwisselbaarheid, zoals voor bankbiljetten geldt). De valsmunterij was evenwel al eerder uitgevonden, hoewel dat pas veel later door muntonderzoek werd vastgesteld. Ongeveer 300 v. Chr. opereerden in het Romeinse Rijk grote benden valsemunters, die daardoor mede schuldig waren aan de eerste grote inflatie in de geldgeschiedenis. Zij hadden heel Europa en zelfs gebieden daar buiten als afzetterrein. Hele Romeinse dorpen bleken uitsluitend van de muntvervalsing te hebben geleefd. Misschien verklaart dat waarom ook vandaag nog verscheidene Italiaanse streken als haarden van vervalsing van oude gouden munten gelden. Oneerlijkheid in geldzaken placht men vroeger veel strenger te straffen dan thans. In 1413 werden in het Duitse Bamberg twee mannen verbrand, omdat ze geprobeerd hadden valse dubbeltjes te verspreiden. Lange tijd was het zowel bij officiële als criminele muntvervalsers een geliefde methode om een randje van de gouden of zilveren munt af te snijden. Om dat tegen te gaan, werd later het randschrift op de kant van de munt aangebracht.

Papiergeld

Een der meest revolutionaire ontwikkelingen in het geldwezen is het (papieren) geldbiljet. Het *papiergeld* is de triomf van de symbolische waarde van geld als hulpmiddel voor de altijd gebleven ruilhandel, waaruit ons leven bestaat, en het vertrouwen in de geld-uitgevende instantie. Dat vertrouwen heeft wel een paar haken en ogen, want straks zal blijken dat hoe minder de intrinsieke (materiële) waarde van het geld een rol speelde, des te heviger ging de inflatiebacil woeden.

Evenals de munt is het papiergeld geboren uit de nood van de toenemende handel om op zo eenvoudig mogelijke wijze het ruilverkeer af te wikkelen. Voor grote transacties werd het een onding om hele scheepsladingen zilveren en gouden

muntstukken over de wereld te sturen, met bovendien het gevaar van piraterij en scheepsramp. We kennen allen wel het lied van Piet Hein met zijn zilvervloot – gekaapte Spaanse schepen vol zilvergeld. En nog regelmatig verschijnen er berichten over eeuwenoude scheepswrakken, die vol gouden munten op de zeebodem liggen. Het papiergeld moest een oplossing voor immobiliteit van het geld brengen. Papiergeld was en is nog in feite een soort cheque, een gedrukte betalingsverplichting van de overheid om de tegenwaarde te erkennen. Vroeger bestond die tegenwaarde uit een vastgestelde hoeveelheid goud, thans in het binnenlandse geldverkeer uit de algemeen aanvaarde norm, dat een schuldenaar die zijn schulden met bankbiljetten betaalt van zijn schulden is bevrijd. In het internationale geldverkeer vertegenwoordigt het geldbiljet een overeengekomen waarde in *Speciale Trekkingsrechten* (zie later in dit hoofdstuk), met behulp waarvan de waarde van een bankbiljet van het ene land kan worden omgerekend in de waarde van bankbiljetten van een ander land. De Centrale Bank (overheid) van een land dient deze tegenwaarde onmiddellijk te voldoen als door haar uitgegeven geldbiljetten ter omwisseling worden aangeboden. Het papiergeld bestaat dus bij de gratie van overeenkomsten en vertrouwen, sinds enige jaren ook van vraag-en-aanbod.

Hoewel het papiergeld pas in de vorige eeuw tot meer algemene ontwikkeling is gekomen, kent het heel wat voorlopers. In het oude China waren er stukjes geruite stof met een stempel erop, waaraan de mensen onderling een bepaalde waarde toekenden, die ver boven de intrinsieke waarde uitging. Bij het beleg van Leiden behielpen de burgers zich in 1523 met stukjes karton in ronde vorm, waaraan een bepaalde betalingswaarde werd toegekend.

De oude Egyptenaren kenden lange tijd de *sjet* – een stuk papier waarop hun aanspraken op graan en dieren in ruil voor geleverde arbeidsuren werden opgetekend. Dit papier was in zoverre verhandelbaar, dat kooplieden het als betaling aannamen en daarmee het recht op de aangetekende goederen aan hen viel. Bij de ondertekenaar van het papier konden zij tegen inlevering de goederen in ontvangst nemen. Dit is de typische rol van papiergeld gebleven – een soort cheque aan toonder, ondertekend door de overheid (in persoon van de president van de Centrale Bank).

Steeds weer waren de Chinezen in geldzaken haantje de voorste. Zo verwonderde zich een Europees handelaar al in de Middeleeuwen tijdens een Azië-reis: 'De bedelaars gaan er in zijde gekleed, maar het geld is er van papier'.

De eerste poging om het papiergeld volgens huidige vorm in omloop te brengen, werd een in de financiële geschiedenis legendarisch geworden ramp. Het gebeurde in de achttiende eeuw en de verantwoordelijke was de Schotse financiële acrobaat John Law, die de Franse financiën moest saneren. De regering te Parijs had hem opgedragen vooral de handel omhoog te stuwen. Daartoe wenste Law, inmiddels tot Minister van Financiën benoemd, papiergeld in te voeren om het uitgeven van geld te stimuleren. Hij mocht daartoe een bank oprichten, die praktisch de autoriteit van een staatsbank had, maar in wezen een particuliere bank bleef. Deze bank gaf het papiergeld uit tegen inwisseling van munten uit edelmetaal. De bank stond garant voor inwisseling van het papiergeld op elk gewenst moment.

De bevolking begreep niets van het papiergeld, dat het met handen vol begon uit te geven. Alles leek zo gemakkelijk en er was zoveel papiergeld in omloop, dat men grote huizen begon te bouwen, alles betaald met papiergeld. Parijs leek een goudmijn en hele stromen buitenlanders kwamen erop af. John Law werd gevierd als het grote genie, de redder van Frankrijks economie.

Zijn bank was inmiddels begonnen met de exploratie van grondstoffen in Noord-Amerika. Kleurige folders lieten de mensen aan een verdere golf van welvaart geloven, waaraan men ook nog met gretig gekochte aandelen kon meedoen. Maar het succes in Amerika bleek schromelijk overdreven. Plots ging het bergaf, John Law's bank ging failliet, zodat het papiergeld nog slechts waard was voor wat het was: oud papier. Het regende faillissementen. De totale financiële catastrofe brak uit, omdat de enige kurk waarop papiergeld kan drijven – het vertrouwen dat de uitgevende instantie het ten alle tijden met een reële tegenwaarde kan honoreren – was weggetrokken. John Law, de wonderman, vluchtte en overleed later bitter arm in Venetië.

Maar nog tegen het einde van die gedenkwaardige achttiende eeuw lieten de Fransen zich nogmaals met papiergeld bij de

neus nemen – en wel met de zogenaamde *assignaten* en *mandats territoriaux*. De assignaten waren schuldverklaringen met het karakter van bankbiljetten, waarvan de uitkering werd gedekt door de waarde van in beslag genomen kerkgoederen. Tussen 1791 en 1796 steeg het bedrag aan uitgegeven assignaten van 912 miljoen tot 45 miljard pond. De prijzen van levensonderhoud stegen overeenkomstig, gezien duidelijk werd dat dit bedrag niet door de geconfisqueerde kerkgoederen kon worden gedekt. Met een groot volksfeest werden de assignaten tenslotte opgeheven en verbrand. Daarna kwamen evenwel de 'mandats territoriaux', schuldbekentenissen, die eveneens door onroerend goed (van de staat) werden gedekt. Alleen zou het praktisch onmogelijk zijn geweest om al dat onroerend goed ook nog tegen realistische prijzen te gelde te maken. Dat wist de overheid ook wel, en daarom liet ze het papier onbeperkt drukken. Napoleons soldaten verspreidden dit waardeloze papiergeld over heel Europa. Aan het einde van het avontuur stonden weer veel faillissementen en legers straatarme mensen, die eens te meer slachtoffer van papiergeld waren geworden.

Vooral in Amerika werd papiergeld nadien een uitgifte van grote handelsbanken, waarin de omwonende bevolking voldoende vertrouwen had, dat zij hun papiergeld desgewenst te allen tijde tegen munten of edelmetaal zouden inwisselen. In 1866 werd door de federale overheid het recht tot uitgave van papiergeld zeer beperkt en in 1936 in het geheel verboden. Het werd een privilege van de overheid. In Engeland verkreeg de (nationale) Bank of England al in 1844 het monopolie voor uitgifte van papiergeld.

Successierecht – de belasting op erfenis – is overigens ook geen uitvinding van de moderne tijd. Een voorloper vinden we in de achttiende en negentiende eeuw in Canada bij de Indianenstam Kwakintl, die het begrip *erfelijke titels* kende. Wie zo'n titel (bezit) erfde, moest een groot weggeeffestijn organiseren, waarbij aan de stamleden zeer veel moest worden geschonken. Dat gebeurde op steeds grotere schaal.

Eveneens blijkt *deviezencontrole* (beperking van in- en uitvoer van geld, zoals in de laatste tijd o.a. gold in Frankrijk, Italië, Joegoslavië en een reeks Oosteuropese landen) geen uitvin-

ding van ons tijdperk met de vele geldproblemen te zijn. Een voorloper ervan vinden we al in 1641. Hertog Christiaan Lodewijk van Brunswijk ergerde er zich toen flink over, dat zijn onderdanen zoveel mooi en duur zilvergeld van zijn gebied buiten de grenzen uitgaven – en dan vooral nog aan een lustig leventje met gokken en vrouwen. De hertog maakte daarom een vijf daaldermunt van 145 gram en zo groot als een bierviltje. Daarmee werd het transport van geld zeer bemoeilijkt. Men had dus heel wat geld te sjouwen als men buiten de grenzen de bloemetjes nog eens wilde buitenzetten. De maatregel hielp. Er bleef meer eigen geld binnen het land.

Deviezensmokkel vinden we al veel vroeger – in 535 v. Chr. De Perzen hadden toen Egypte veroverd. In Perzië had het goud dertien maal de waarde van een zelfde hoeveelheid zilver (Babylonische koers). In Egypte echter had goud slechts tweemaal de waarde van zilver. De Perzische gouverneur in Egypte liet aldaar gekocht goud naar Perzië brengen, waar hij dertien maal zoveel zilver kreeg. Dit zilver wisselde hij dan bij Egyptische juweliers in tegen de helft goud, dat wederom in Perzië tegen dertien maal zilver werd omgewisseld, dan in Egypte weer tegen goud. Al doende werd de gouverneur schatrijk. Maar keizer Darius ontdekte de smokkel en legde de smokkelaar een zware straf op.

Muntverenigingen om het internationale betalingsverkeer in orde te houden (zoals thans het Internationaal Monetair Fonds te Washington) vindt men al in 1386, toen een muntvereniging werd opgericht om de ontwaarding van de Duitse gulden tegen te gaan, waarin steeds minder goud werd gestoken.

In oude tijden was er de merkwaardige gewoonte, dat goede munten (met goed gehalte) werden opgepot als er slechtere munten in omloop waren. Dit is een aloude financiële wijsheid gebleven: de goede munt wijkt voor de slechte. Een aardig voorbeeld daarvan ziet men nog in onze tijd. Sinds januari 1973 zijn zilveren guldens en rijksdaalders geen betaalmiddel meer, omdat ze door nikkelen munten werden opgevolgd. Toch hebben de mensen deze goede, waardevolle munten lang niet allemaal ingeruild. 82,3 miljoen zilveren guldens en 29 miljoen rijksdaalders zijn onder de mensen gebleven. In de hoop op tijden, waarin alleen oude 'goede munten' het nog zullen doen?

De geschiedenis van het geld is ook wat de ontwikkeling van betaalmiddelen aangaat nog geenszins tot stilstand gekomen. Er zijn thans voortdurend pogingen om munten en bankbiljetten uit plastic te vervaardigen. Kredietkaarten en cheques zijn de middelen van onze tijd, die toenemend opvolger van het papiergeld beginnen te worden. De *Eurocheque* kan in zekere zin als een nieuwe revolutie in het betaalverkeer worden gezien, terwijl we gelijktijdig in Nederland eraan werken om onze goede, oude cent in 1980 definitief af te schaffen. Maar dat heeft meer met inflatie te maken.

Het officiële bedrog: de inflatie

We vieren binnenkort een merkwaardig jubileum, waaraan iedereen maar liever voorbij gaat: *3000 jaar inflatie.* Toch is dat een fascinerend getal in de geschiedenis van het geld. Want ononderbroken hebben de koningen, hertogen en andere regeerders, die het geld in omloop brachten, hun onderdanen zwaar belazerd – tot op de dag van vandaag. Inflatie is namelijk in feite bedrog. Bedrog betreffende de hoeveelheid geld. Men geeft zijn onderdanen ogenschijnlijk wat meer in het handje, dat bij nader inzien evenwel minder waard blijkt te zijn. Inflatie is het geld van vandaag morgen minder waard laten zijn. Inflatie is, dat de overheid u vandaag belooft, dat een gulden ook precies een gulden waard is. Maar als u dan morgen uw gulden wilt inwisselen voor de precieze tegenwaarde, geeft zij u voor slechts 90 cent in het handje. Slechts één heeft daarvan altijd – en meestal ook bewust – geprofiteerd: de overheid. De geschiedenis van de inflatie is vol van brutale voorbeelden, die nog vandaag hun parallellen vinden. Deze geschiedenis is ook het beste middel om het verschijnsel inflatie te begrijpen. Een verschijnsel zonder welke het geldsysteem kennelijk niet kan bestaan.

Uit het jubileumgetal blijkt al, dat inflatie niets nieuws is. Het is wellicht ook niets bijzonders. Geen enkele muntsoort uit de geschiedenis heeft het lange tijd zonder waardevermindering kunnen volhouden.

De enige 'Minister van Economische Zaken' die een perfect middel tegen inflatie heeft gehanteerd, was de ons uit het Oude Testament bekende eenvoudige Jozef, die in Egypte de nachtmerrie over vette en magere koeien van de Farao uitleg-

de. Het was het verhaal over de ook nog in de economische cyclus van vandaag bestaande hoog- en laagconjunctuur – de vette en de magere jaren. Na de vette jaren met veel graan kwamen de magere jaren, waarin de mensen aanvankelijk nog zeer veel geld bezaten, maar het warenaanbod klein was. Veel geld tegen weinig aanbod veroorzaakt inflatie: de prijzen gaan stijgen. Jozef had de Farao evenwel aangeraden om in de vette jaren voldoende reserves op te slaan. Toen de magere jaren kwamen, werden de reserveschuren geopend, waardoor het warenaanbod de vraag (het geldaanbod) zonder moeite kon dekken. Aldus werd inflatie voorkomen.

Dit mooie verhaal over de eenvoudige Jozef komt in alle takken van de financiën steeds weer ter sprake. Jozef bleek een helderziende grondlegger voor de economische ontwikkeling van de wereld te zijn geweest. Zijn maatregelen worden door sommigen als basis van de plan-economie beschouwd – een door de overheid aan banden gelegde nationale economische ontwikkeling. Want wat Jozef destijds deed, proberen heden ten dage heel wat regeringen nog steeds: bij hoogconjunctuur kalmte en reserves af te dwingen, bij laagconjunctuur de verplichte reserves op te heffen en het uitgeven te stimuleren. Maar overheden van vandaag hebben nog steeds niet voldoende instrumenten voor zo'n politiek. Er zijn in de politiek ongetwijfeld genoeg dromen, maar kennelijk te weinig droomuitleggers zoals Jozef. Anderen zien overigens in Jozef eerder de eerste succesrijke speculant van de geschiedenis (waarover straks meer).

Telkens wordt een inflatiegolf aangekondigd als de dreigende of doodzekere ondergang van ons maatschappelijk systeem. De definitieve ondergang is evenwel nooit gekomen. Behalve het verhaal van Jozef is er in de Bijbel nog vele malen sprake van kostenstijgingen. De ene inflatie heeft de andere afgelost en nog nooit is de economie daarbij voor altijd ten onder gegaan, ook al heeft het soms de gewone burger wel veel pijn gekost.

De eerste inflatie treedt al bij de oer-betaalmiddelen op, de wapens en gereedschappen in het bronstijdperk. Men ging de voorwerpen met minder edele metalen versmelten, zodat ze voor de vervaardiger goedkoper werden. Maar zodra de mensen dat in de gaten kregen en – gezien de vervaardiging goed-

koper was – er steeds meer van dit soort betaalmiddelen in omloop kwamen, begon men het betaalmiddel te wantrouwen. Voor de zekerheid en omdat er toch voldoende in omloop waren (het werd minder exclusief en dus minder geschikt voor de pronk- en geldingsdrang) begonnen de mensen als betaling bijvoorbeeld twee bijlen te verlangen voor dezelfde jachtbuit, waarvoor voorheen nog maar één bijl werd verlangd. Dit is de eerste prijsstijging van de geschiedenis – een inflationaire prijsstijging, want in feite werd er niets echt duurder, men verlangde evenwel meer voorwerpen die per stuk minder waard waren geworden. Zou men het edelmetaal uit de twee nieuwe bijlen hebben gesmolten, dan zou men evenveel edelmetaal hebben als vroeger in één bijl zat. De zaken waren dus ogenschijnlijk maar niet in werkelijkheid duurder geworden. Want met dezelfde kosten en moeite als voor één bijl maakte men nu twee bijlen; en met dezelfde moeite kon men nu voor één jachtbuit twee bijlen krijgen in plaats van vroeger één bijl. Conclusie: 2 bijlen = 1 bijl. Tussen het bronstijdperk en de twintigste eeuw is er, wat inflatie aangaat, geen verschil.

In Lydië (huidig West-Turkije) verscheen een der eerste gouden munten van de geschiedenis, een 'stater' van 14,4 gram. De sprookjesachtig rijke koning Croesus vond toen een methode om zijn rijkdom door inflatie nog uit te breiden. Hij trok de oude staters in en gaf daarvoor nieuwe uit, met dezelfde nominale betalingswaarde, maar slechts 10,92 gram zwaar. De koning had dus beduidend meer goud ingenomen dan ervoor teruggegeven.

Goud, de troef van de stabiliteit, bleek geen rem voor inflatie te kunnen zijn. In het oude Griekenland stak de inflatie de kop op, nadat een aantal goudmijnen waren veroverd. De prijzen verdubbelden, omdat men toch voldoende goud had, waardoor aan het bezit van goud minder waarde werd gehecht. Toenemende welvaart en toename van geld in omloop blijkt ook vandaag nog een sterke en hardnekkige inflatie-bacil te zijn.

Vooral evenwel het voorbeeld van koning Croesus bleef de verdere geschiedenis door school maken. Regeringen en heersers, die méér geld in de staatskas wilden hebben, mengden minder edelmetaal in de munten of verminderden gewoon het gewicht van de munt. Het moderne equivalent daarvan van-

daag is om de drukpersen van de bankbiljetten gewoon wat sneller te laten draaien.

De Romeinen zorgden enerzijds voor Europa's sterkste munten, maar veroorzaakten anderzijds ook het begin van de grote inflatie in Europa. Eerst waren de Romeinse munten nog zo groot en waardevol, dat ze niet geslagen maar gegoten moesten worden. De Romeinen voerden ook het begrip *nominale waarde* op grotere schaal in, waarbij de ingeslagen cijferwaarde bepalend was en niet het gehalte aan metaal. Ze waren begonnen met koperen staven, die precies hun waarde aan koper vertegenwoordigden. Maar al spoedig kwamen er ook koperen munten, die volgens cijferinslag anderhalf maal de waarde van het kopergehalte vertegenwoordigden.

Dit systeem, dat in de geschiedenis nooit meer werd afgeschaft, werkte duidelijk inflationair. De Romeinse munteenheid *as* (oorspronkelijk een pond, later een koperen munt) verloor tussen 450 en 268 v. Chr. een derde van zijn waarde, 100 jaar later had de munt nog maar de halve waarde, waarbij het muntje ook steeds kleiner werd, tot het tenslotte van de oorspronkelijke 327,45 gram was teruggebracht tot 4 gram.

In 235 v. Chr. werd de *quadrigatus* als eerste Romeinse zilveren munt ingevoerd. Men durfde toen het gewicht van de *as* te halveren, wat pure winst voor de staat betekende.

Na de slag bij Cannae (216 v. Chr.) werd Rome gedwongen een stap verder te gaan. Zij was bezig een defensieve oorlog te verliezen en had dus meer middelen nodig. Die kon men verkrijgen door inflatie. De zilveren quadrigatus werd eerst in gewicht verminderd en daarna nog eens met andere, minderwaardige metalen vermengd. De koperen as werd weer lichter gemaakt. De overheid bespaarde dus enorm op edele metalen, terwijl zij voorlopig nog op de oude basis betalingen kon verrichten met de goedkopere munten. Want inflatie treedt pas met enige vertraging op, zodra een groot aantal mensen het staatsbedrog in de gaten beginnen te krijgen.

Het vertrouwen in de munten was evenwel verdwenen. Het bekende verschijnsel trad op, dat goede munten voor slechte wijken. De oude en goede zilveren munten werden opgepot. De staat moest geheel nieuwe, goede (= eerlijke) munten gaan uitbrengen.

Maar het bedrog met de munt bleek telkens weer een gewild

middel als de bodem van de schatkist zichtbaar werd. Keizer Nero vermengde de zilveren dinar met 5 tot 10 procent onedele metalen. Marcus Aurelius liet het zilvergehalte tot driekwart terugbrengen en financierde aldus zijn oorlog. De lijdensweg van de dinar gaat dan verder naar 50 procent zilver en had tenslotte nog slechts 20 procent zilvergehalte.

In de eerste en tweede eeuw verdubbelden de prijzen in het Romeinse Rijk. In de derde eeuw kreeg men de *galopperende inflatie,* een begrip dat we vandaag weer herhaaldelijk moeten gebruiken, gezien ook onze huidige inflatie met grote sprongen voorwaarts galoppeert. De prijzen van wijn en graan in Rome verdertigvoudigden, de algemene kosten van levensonderhoud werden honderd maal hoger.

Keizer Caracalla (211 tot 217) wilde deze inflatie te lijf gaan. Hij schiep een nieuwe zilveren munt, de *milarese.* Maar voor de vele veldtochten had de keizer zoveel geld nodig, dat er al spoedig nog maar twee procent zilver in de milarese stak. Wegens de daardoor zeer goedkope produktie nam het aantal munten zeer sterk toe. In gelijke tred bleven de prijzen stijgen.

Keizer Aurelianus zag in 274 nog slechts één oplossing: een drastische hervorming van het hele muntstelsel door beter en minder geld in omloop te brengen. Er was evenwel een specifiek inflatieberoep ontstaan. Er werkten maar liefst 40.000 muntslagers in Rome. Zij zagen door een hervorming hun lucratieve beroep bedreigd en vermoordden derhalve Aurelianus.

Zijn opvolger kwam met iets, dat we vandaag ook niet meer 'iets nieuws' kunnen noemen: een algehele loon- en prijsstop. In 1700 jaar geschiedenis hebben we dus nog geen nieuw en beter middel tegen galopperende inflatie kunnen vinden. Het gevolg van die maatregel was overigens het ontstaan van een *zwarte markt.* De handelaren verklaarden dat hun goederen waren uitverkocht als men ze slechts tegen de geldende prijzen volgens de prijsmaatregel wilde betalen. Slechts wie onder de toonbank door wat extra wilde geven, kon wat krijgen. En werklieden wilden ook nog slechts werken tegen een extra zwarte betaling.

Pas Constantijn de Grote wist in 324 een blijvende munthervorming tot stand te brengen door de gouden *solidus* (van solide, stabiel) in te voeren – een munt van 4,55 gram, die voor

heel Europa een standaardmunt werd. De solidus bleef solide – tot de volgende inflatie.

Twee eeuwen later diepten namelijk de Merovinger koningen uit de geschiedenis het middeltje op hoe men aan inflatie kan verdienen. Zij verminderden het goudgehalte van de solidus. Desondanks bleven de solidus en ook de *denarus* nog lange tijd populair. Graaf Florus V liet de denarus nog in Dordrecht slaan. De straffen tegen valsemunters waren destijds nogal barbaars: zij werden in kokende olie gegooid. Van deze maatregel waren vorsten en graven evenwel vrijgesteld. Maar het waren juist zij, die voortdurend de munten vervalsten door er minder edelmetaal in te doen. De gewone burger wordt dat als misdaad aangerekend, voor de overheid is het slechts 'de onverklaarbare' inflatie.

De inflatie van de gouden solidus werd door Karel de Grote weer ongedaan gemaakt. Maar met de andere hand zette hij de poort van de grote inflatie helemaal open door aan grootgrondbezitters het recht van eigen muntslag te gaan schenken. Daarop volgden hele reeksen maatregelen in de zin van intrekking van 16 door inflatie aangevreten oude penningen tegen 12 nieuwe penningen, waarin bovendien nog minder edelmetaal stak. Vooral vanuit Oostenrijk spoelde menige inflatiegolf over Europa. Het begin van een nieuwe inflatiegolf was meestal weer een oorlog, waarvoor meer geld nodig was dan de schatkist rijk was. En dus bestal men de burgers gewoonweg door inflatie. Daarbij kwam nog een nieuwe welvaartsgolf door de goud- en zilvervloten uit de Nieuwe Wereld, waardoor het geldvolume enorm werd opgeblazen. Tussen 1580 en 1590 stegen de prijzen in Europa met 60 tot 100 procent, ongeveer het ritme van vandaag.

De brutaalste waardevermindering van een munt vond in het begin van de zeventiende eeuw in Spanje plaats. De Spaanse mark had oorspronkelijk een koperwaarde van 34 *maravedi*. Uiteindelijk werden al 280 maravedi uit een mark geslagen. Maar ook deze enorme inflatie volstond nog niet voor Philips de Vrome, die grote schulden had door zijn Tachtigjarige Oorlog en zijn zoete paleisleven.

De maravedi werd uitgedrukt in *vellon*-munten. Raadsheer Don Francesco Gomez de Sandoval y Royas had een idee om Philips uit de geldzorgen te halen. Hij liet alle vellon-munten

oproepen om er een opdruk in te slaan voor de dubbele nominale waarde. De mensen kregen dus maar de helft van de binnengebrachte munten terug. Dat was eventjes gauw 100 procent winst voor de staatskas.

Philips de Vrome had nooit geweten dat geld verdienen zo gemakkelijk en vlot ging. Onbekommerd zette hij zijn pracht en praal en oorlogen voort. Als er weer geld nodig was, liet hij de vellon-munten weer oproepen en verdrievoudigde de opgedrukte nominale waarde, zodat hij tweederde van de munten kon behouden. Hij deed het daarna nog eens over met een verviervoudiging van de nominale waarde.

Een economische crisis kon bij zulke monetaire onzin niet uitblijven. De bevolking verviel in grote armoede. In 1660 volgde de onvermijdelijke inwisseling tegen nieuwe zilveren munten.

De gevolgen van inflatie kende koning Friedrich van Pruisen maar al te goed. Toch wilde ook hij er wel wat aan verdienen. De linke koning liet daarom minderwaardige munten slaan, maar deze mochten slechts buiten zijn koninkrijk worden verspreid. In het binnenland waren ze verboden.

Het basisrecept van elke inflatie bleek dus – in de geschiedenis en vandaag – steeds te zijn, dat er nominaal meer geld in omloop is dan er goederen voor kunnen worden aangeboden. Dat laat onherroepelijk de prijzen stijgen.

Dit bleek nog eens in de achttiende eeuw, toen koning Karel XII van Zweden een beroep deed op de Noord-Duitse baron Georg Heinrich von Görtz om de Zweede financiën te saneren. Toen Görtz in 1716 naar Zweden kwam, kon het hof namelijk al niet meer de staatsambtenaren betalen. In plaats van geld gaf de overheid derhalve 'loonbriefjes' als betaling, een soort papieren noodgeld dus. De baron bouwde dit systeem uit. Hij liet voortaan alle leveringen aan de staat (vooral aan oorlogsmateriaal) niet meer in baar maar met obligaties betalen. Daar de staat evenwel niets bezat, was er voor deze papieren geen dekking.

Daarmee was de baron nog niet aan het einde van zijn Latijn. Hij verklaarde Zweden een jaar later tot 'staatshandelsland' (het Zweedse socialisme zat er dus al vroeg in), waardoor alle exporteurs verplicht waren hun goederen tegen 'weegpapieren' aan de staat over te laten, die ze in het buitenland tegen

goed goud en zilver verkocht. Ook deze papieren waren noodgeld.

Met al deze papieren van de staat als vervangend geld was er inmiddels een enorme massa geld in omloop gekomen. Toen de Zweedse staat ook nog begon met de grootscheepse uitgifte van waardeloze koperen 'munttekens', stortte het geldsysteem ineen. Beloofd was dat koning Karel na de eindoverwinning deze koperen noodmunten tegen goede zilveren munten zou inwisselen. Maar niemand geloofde er meer in. Een bewijs dat het geldsysteem – ook vandaag – slechts overeind kan blijven als er voldoende vertrouwen bestaat in de oprechtheid van de gelduitgevende overheid.

Dat vertrouwen verdwijnt als men vermoedt, dat de overheid niet voldoende middelen bezit om het uitgegeven geld te dekken, vooral als het om papieren schuldverklaringen gaat. Daartoe behoren ook de bankbiljetten, die eertijds door een voorraad goud moesten worden gedekt. Hun opgedrukte waarde gold immers als inwisselbaar tegen een overeenkomstige hoeveelheid goud. Aldus kon de inflatie een uiterlijk nieuw gezicht krijgen, hoewel het principe hetzelfde bleef – minder edelmetaal dan aan nominaal geld in omloop was.

Zo verloren de 'green backs' (zo genoemd wegens de groene achterkant) in de Verenigde Staten tussen 1861 en 1865 tijdens de burgeroorlog 93 procent van hun waarde. Weliswaar stond op de biljetten 'The United States will pay to the bearer...' (...zal aan toonder betalen...), waarbij op de dekking door goud werd gedoeld, maar de mensen geloofden minder en minder dat er nog voldoende goud was. Want door de hoge oorlogskosten moest veel goud worden uitgevoerd. Er was veel meer papiergeld in omloop dan volgens de gouddekking mogelijk. De economische kracht van de USA kon deze inflatie te boven komen. In 1879 was er weer voldoende goud om het papiergeld te dekken.

Maar met de uitbreidende wereldhandel was deze inflatiebacil de oceanen overgestoken. In Chili bestond een merkwaardige wet, dat grote maatschappijen tot 150 procent van hun maatschappelijk kapitaal aan papiergeld in omloop mochten brengen. Een soortgelijke regeling bestond in Argentinië. In beide landen holde de inflatie voort. Later kreeg de waarde van het geld in Paraguay zo'n belachelijk laag peil, dat men de

prijzen van produkten begon uit te drukken in het geld van het buurland Argentinië. Een republiek in Centraal-Azië liet in de inflatieperiode in het begin van deze eeuw bekend maken, dat geldbiljetten die *niet* afgaven een brutale vervalsing waren. Alleen de èchte biljetten, die wegens de galopperende inflatie zo haastig moesten worden gedrukt, gaven wel af.

De beruchtste en spectaculairste inflatie van de geschiedenis ligt nog niet al te lang achter ons. Het gebeurde in het Duitsland van de jaren twintig van deze eeuw, toen ook nog een bedelaar het tenslotte gemakkelijk tot miljardair kon brengen – zo weinig was het geld waard geworden, en zo astronomisch hoog moest daarom de nominale waarde van de geldbiljetten worden gemaakt.

De zaak was heel ernstig, maar erop terugkijkend ook grotesk. Een pond boter kostte begin 1923 in Duitsland 100.000 mark. Eind oktober van dat jaar kostte een perronkaartje 100 miljard mark. Op het hoogtepunt van de inflatie stegen de prijzen verscheidene malen per dag. De lonen moesten daarom dagelijks worden uitbetaald. Men had begrijpelijkerwijs een koffer geld bij zich nodig als men een brood ging kopen of als men in een restaurant ging eten. Voor dat laatste had een groep kunstenaars wat aardigs uitgedacht: zij gingen uitvoerig in restaurants eten en als het op betalen aankwam, boden zij een biljet van honderd dollar aan. Nog in 1919 was de dollar 48,90 Duitse marken waard. Maar in 1923 moest voor één dollar 4,2 biljoen Duitse mark op tafel komen. De gein was dus, dat geen enkel restaurant dat biljet van 100 dollar kon wisselen en de heren dan maar zonder betaling liet gaan. Wie wel snel Duitse marken kon betalen en een koffer met geld voor de prijs van de lunch had meegenomen, kon het gebeuren dat hij bij het dessert zijn kantoor moest bellen om nóg een koffer geld te laten brengen, omdat de prijzen tijdens het eten weer waren verhoogd. De verwarring was compleet. Een journalist uit het Berlijn van die dagen herinnert zich, dat een 80-jarig vrouwtje op de vraag hoe oud zij was, antwoordde: '80 Millionen Jahre'.

De oorzaak van deze verschrikkelijke inflatie waren de reparatiebetalingen, die Duitsland na de Eerste Wereldoorlog aan de geallieerden moest uitkeren. In het Verdrag van Versailles was overeengekomen, dat Duitsland in totaal 132 miljard mark

moest betalen in jaarlijkse aflossingen van 2 miljard in goud of deviezen en 26 procent van het inkomen uit de Duitse uitvoer. Daardoor kon er evenwel nooit voldoende goud en deviezen zijn om het Duitse papiergeld te dekken.

De moeilijkheden begonnen dan ook al bij de betaling van het eerste reparatie-miljard in augustus 1921. De waarde van de dollar steeg naar 86 mark. De Centrale Bank van Duitsland (Reichsbank) moest dan ook in het buitenland deviezen aankopen om de schuld te kunnen voldoen. Daardoor steeg de dollar zeer snel in koers – naar 173 mark in nog hetzelfde jaar 1921, 6750 mark het jaar daarop en 4,2 biljoen mark op het hoogtepunt van de inflatie in 1923.

Om de schulden te kunnen betalen en ook om de binnenlandse reparaties te kunnen uitvoeren, had de Reichsbank de geldpers gewoon steeds sneller laten draaien. Uiteindelijk waren er 133 papierfabrieken nodig voor de toelevering om genoeg papiergeld te kunnen drukken. Het ging hier dus om een ontstellend dom beheer van de Reichsbank, die werkelijk dacht de situatie meester te kunnen worden door meer geld in omloop te brengen.

Het meest te lijden van die inflatie had de ordentelijke burger – hij die een spaarkapitaaltje bezat, op tijd zijn rekeningen betaalde, geen schulden had. Het was in die situatie iets geweldigs als men grote schulden had uitstaan. Want die kon men een paar maanden of dagen later al met waardeloos geld aflossen. Bekend is het verhaal van de mensen, die tenslotte de hypotheek op hun huis met een postzegel vervroegd aflosten.

Iemand die van die toestand handig gebruik wist te maken en er schatrijk door werd, was de industrieel Hugo Stinnes. Hij kocht op krediet bedrijven op. Na een paar maanden kon hij ze met minderwaardig geld afbetalen. Zo werd Stinnes de grootste concernbezitter van Europa. Lang heeft hij er niet van genoten, want hij stierf spoedig en zijn imperium viel uiteen.

Merkwaardig in deze tijd was de terugkeer naar de oervorm van het geld – noodgeld dat zijn waarde behield. Dat waren papiertjes voor '100 tegels' of voor '5 kilo suiker' of '100 kilo rogge'. Er werd tijdelijk zelfs ernstig overwogen om rogge als geldeenheid in te voeren. In de hoogste nood van het geldsysteem hunkerden de mensen weer naar de prehistorische ruilhandel terug!

Het zou verkeerd zijn om nu te beweren, dat al het papiergeld van destijds waardeloos was. Het grootste bankbiljet was dat van 100 biljoen mark. Er zijn er niet veel van gemaakt. In 1976 bracht het op een veiling te Londen altijd nog 15.000 gulden op!

Een grote geldhervorming, waarbij al het bestaande geld ongeldig werd verklaard en iedereen met een door de regering geschonken nieuw geldbiljetje helemaal opnieuw kon beginnen, maakte een einde aan dit Duitse gelddrama.

We zitten thans opnieuw in een inflatietijdperk, veroorzaakt door een welvaartsgolf. Het ging ons te goed in de laatste jaren. En bovendien hoefde men zich geen zorgen te maken over sociale risico's, omdat zij inmiddels door de overheid worden gedekt. We gaven dus maar uit. De handel kon nauwelijks aan de vraag voldoen en dus stegen de prijzen. Hogere prijzen riepen de eis naar hogere lonen op. Maar als een onderneming hogere lonen moet gaan betalen, worden deze loonkosten in de prijzen doorberekend. En dus werden de prijzen nóg hoger. Waarna weer de eis naar nog hogere lonen werd gesteld, wat weer tot nóg hogere prijzen leidt, enzovoort. Dit carrousel noemt men de *loon-prijs-spiraal*, een hardnekkige inflatieverwekker. Gezien tegenover hogere lonen hogere prijzen staan, is men er in feite niet op vooruitgegaan. Het geld is gewoon minder waard geworden – een ordinaire inflatie dus, zoals we haar nu uit de geschiedenis voldoende kennen.

Deze inflatie werd bovendien geholpen door de *oliecrisis* – de gebalde vuist van de oriëntaalse oliesjeiks, die in 1973 hun kartel van 's werelds grootste olievoorraden verstevigden en toen de prijzen pijlsnel omhoog dreven. Dat had een zeer gevoelige prijsstijging in de hele wereld tot gevolg, omdat olie een rol speelt bij vele produkten. De inflatie werd van sluipend tot galopperend opgejaagd.

Dat zette een domper op de economische activiteit, die sterk terugliep en grote werkloosheid veroorzaakte. Toen kreeg men een nieuw fenomeen te zien – de *stagflatie*. De economie stagneert, maar de prijsstijging – de inflatie – gaat desondanks door. Dit kon gedeeltelijk verklaard worden met de inmiddels zeer hoog staande sociale voorzieningen, waardoor de werklozen toch nog van een behoorlijk inkomen bleven genieten dank zij de hoge werkloosheidsuitkering. De bevolking als geheel

had dus ondanks stagnatie ook verder nog veel consumptief geld ter beschikking, waardoor de grote vraag bleef en de prijzen dus verder stegen. Een uitermate merkwaardige situatie, maar vooral economisch zeer gevaarlijk, en de geleerden hebben het fijne van deze ziekte nog niet ontdekt.

Tegelijkertijd zagen we als voortzetting van de aloude geschiedenis der inflatie onze zilveren gulden en rijksdaalder eerst kleiner van omvang en tenslotte door nikkelen munten vervangen worden, omdat het zilver in de munt te duur werd, nadat de gulden al in 1840 van 30 mm naar 28 mm was teruggebracht en in 1917 na verhoging van de zilverprijs het gehalte ervan werd verlaagd.

Evenwel profiteert de overheid thans op andere wijze van de inflatie. De regering geeft immers veel staatsleningen (obligaties) uit, waarmee zij haar dure programma's financiert. Die leningen moeten ooit weer eens worden terugbetaald (na zo'n 10 tot 20 jaar). Alleen is het geld dan veel minder waard en verdient de overheid aldus een mooie stuiver aan die lening. De rentevergoeding dekt daarenboven de inflatie ook al niet meer. Voorts betekenen hogere lonen relatief nóg meer belastinginkomsten dank zij het *progressietarief*, waardoor men bij hoger inkomen *procentueel* nog meer belasting gaat betalen. Deze inflatie zou overigens niet mogelijk zijn als de overheid de geldbehoefte niet zou bevredigen door de gelddrukpersen wat sneller dan normaal te laten draaien. Ze doet er dus in ieder geval willens en wetens aan mee. Sinds 1970 stijgt de inflatie in Nederland snel en ononderbroken van 3,6 tot 7,5 procent in 1971, daarna 7,8%, 8% en 9,6% in 1974, om toen op de 10 procent af te stevenen. Een paar prijsstijgingen van 1975: aardappelen 60%, brood 15%, suiker 16%, gas 27%, briefpost 13%. Volgens de 'Ambtelijke Adviescommissie voor het Muntwezen' is te verwachten, dat het dubbeltje in 1990 iets meer waard zal zijn dan de cent in 1939 en de gulden iets meer dan het dubbeltje van 1939.

Maar niet alleen wegens de voordelen voor haar gaat de overheid de inflatie niet met al te groot geweld te lijf. Zij is bang bij een al te fanatieke bestrijding een *deflatie* te veroorzaken – een tekort aan geld. De deflatie kan ontstaan door al te stringente kredietbeperkingen en een al te langzaam draaien van de geldpersen. In dat geval heeft de bevolking niet vol-

doende geld om uit te geven en zakt de economie onherroepelijk in elkaar. Dus vindt men van beide de inflatie het minst erge kwaad. Hoe tussen beide de gulden middenweg te bereiken, weten de geleerden en politici nog steeds niet. Telkens slaat de balans dan teveel naar de ene of andere kant door en moet er weer tegengas worden gegeven. Zolang men geen zeker systeem heeft gevonden om de gulden middenweg te blijven bewandelen, zolang zal er geen stabiel geld zijn en zullen we steeds weer inflatiegolven kennen.

Min of meer samenhangend met inflatie ontstaat *devaluatie,* wat ook waardevermindering betekent, maar slechts in het internationale geldverkeer: het minder waard worden van de ene muntsoort tegenover de muntsoorten van andere landen. Als het geld in een land door inflatie minder waard wordt, is men immers bereid om meer geldbiljetten op tafel te leggen voor een produkt. Wegens de loon-prijs-spiraal maakt dat binnenlands niet veel uit, maar een buitenlands producent kan die meeropbrengst laten wisselen in het geld van zijn eigen land, en dus gaat hij er wel op vooruit. Hij kan dan meer en goedkoper gaan exporteren. Er komt dus meer import, wat de *handelsbalans* uit het evenwicht brengt. Want de ideale toestand is, dat een land ongeveer evenveel exporteert als importeert. Om de import te beperken, kan een natie zijn valuta (geldsoort) *devalueren* – zij verklaart voor haar geld bij wissel voortaan minder te betalen in de valuta (*deviezen*) van andere landen. De buitenlandse handelaren ontvangen nu dus minder en hun produkten worden in het devaluerende land duurder. Omgekeerd worden de produkten van het devaluerende land in het buitenland goedkoper, omdat de omwisseling van de oorspronkelijk bijvoorbeeld in guldens uitgedrukte prijs nu minder dollars (of andere valuta) hoeft op te leveren om toch tot hetzelfde wisselresultaat te komen. De export wordt weer gestimuleerd en langzaam aan komt de handelsbalans weer in evenwicht.

Het tegengestelde is een *revaluatie,* een opwaardering van de munt van een land, waar meestal de inflatie minder sterk is dan in de omliggende landen. De revaluatie voorkomt een *geïmporteerde inflatie* (de geldontwaarding van andere landen kan als een besmettelijke ziekte over de grens komen) en beteugelt een al te groot wordende export. Want het revaluerende land ver-

klaart, dat het voor zijn munt voortaan méér deviezen wil hebben. Het wordt dan nog attractiever om naar zo'n land te exporteren. Men krijgt als buitenlander bij de in dat land gelijk blijvende prijs nu immers meer geld van de eigen muntsoort voor zijn produkten terug. Omgekeerd wordt de export duurder voor het revaluerende land, want in het buitenland moeten nu voor de produkten uit dat land bij gelijkblijvende prijs meer centen op tafel komen. De export wordt dus geremd.

Evenals voor de inflatie geldt voor de de- en revaluatie, dat de overheden de betreffende instrumenten niet goed kunnen beheersen. Zo wordt de devaluatie ingevoerd om in de binnenlandse financiën meer stabiliteit te verkrijgen. Maar veelal wordt het omgekeerde effect verkregen. Door het duurder worden van de buitenlandse goederen stijgt de vraag naar binnenlandse goederen, wat vaak de binnenlandse markt verstoort. De lonen en prijzen beginnen al gauw sneller te stijgen, omdat niemand de last van de devaluatie wil betalen. Dat schrikt buitenlands (investerings-) kapitaal weer af, wat niet altijd bevorderlijk voor de economie is.

Een devaluatie is daarentegen niets bijzonders en komt veel meer voor (omdat er altijd wel wat inflatie ergens voorkomt) dan revaluatie. Er hebben in deze eeuw al vele honderden devaluaties plaatsgevonden. De devaluatie is wel een typisch nevenverschijnsel van het papiergeld. Vroeger met sterke munten had men minder omwisselingsproblemen: ze waren waard wat zij aan edelmetaal inhielden. De waarde van papiergeld werd ook wel aan het edelmetaal gebonden, alleen was een natie nu in staat om plots mede te delen, dat zij voortaan minder edelmetaal tegen haar papiergeld zou inwisselen.

Om de wereldhandel op deze basis in geordende banen te houden, was het noodzakelijk om tot internationale afspraken over de waarde van de valuta's onderling te komen. Maar het systeem bleek telkens weer wankel te zijn. De voortdurende veranderingen in deze eeuw zijn één der duidelijkste symptomen van een voortdurend verdergaand verval van ons geldsysteem. Men begon optimistisch met de *gouden standaard,* toen kwam de iets mindere *goudstandaard,* toen kwam de nog iets mindere *dollar-goudstandaard* en tenslotte kregen we nu de *Speciale Trekkingsrechten,* alleen nog maar 'papiergoud', als basis van ons geldsysteem. Met dit laatste hebben we ons geldsys-

teem zover ontwikkeld, dat de gewone burger er geen snars meer van begrijpt, maar ook dat de experts er nauwelijks nog brood van lusten. Verrijkt wordt deze uitvinding met allerlei lapmiddeltjes als 'Muntslang', waardoor het publiek nog meer de kluts van het eigen geld kwijtraakt.

Van gouden standaard tot Trekkingsrecht

De moderne ondergang van ons geldsysteem, die vandaag nog voortduurt, begon dus met de invoering van het papiergeld. Aangezien het papier geen intrinsieke waarde heeft, zoals vroeger de gouden en zilveren munten het wel hadden, moest men een manier vinden om een rotsvaste waarde aan dit bedrukte velletje papier, 'bankbiljet' genaamd, toe te kennen.

Dat gebeurde aanvankelijk met de *gouden standaard*. Iedere burger kon voor zijn geldbiljet de beloofde tegenwaarde in goud verlangen. In feite bezat men dus een hoeveelheid goud. Daardoor wist iedereen in binnen- en buitenland precies wat de waarde van het geldbiljet was en was een inwisseling tegen puur goud in feite overbodig. Tijdens de Eerste Wereldoorlog had Engeland evenwel zoveel goud voor oorlogsuitgaven nodig, dat er niet meer voldoende in kas bleef om de gouden standaard vol te houden. Daarmee was deze sterkste basis die het papiergeld ooit heeft gekend gelijk aan het einde.

In de jaren twintig werd tussen de belangrijkste handelsnaties een nieuw akkoord gesloten. Want een akkoord was nodig, omdat anders de internationale handel geen houvast had om de waarde van buitenlands geld te bepalen. Men besloot tot het opzetten van de *goudstandaard*. Dit was in wezen hetzelfde principe als de gouden standaard, alleen zouden uitsluitend nog de Centrale Banken goud voor buitenlandse geldbiljetten bij het uitgevende land mogen opvragen. Daardoor hadden de Centrale Banken wat meer speelruimte, aangezien immers nooit al het papiergeld tegelijk kon worden aangeboden ter inwisseling tegen goud – zeker niet het binnenlands verblijvende geld. Men kon dus, zodra nodig, gerust iets meer geld uitgeven dan er gouddekking aanwezig was, wat evenwel zeer inflationair werkt. Desondanks is er internationaal een bepaalde waarde voor elke valuta vast te stellen, omdat het theoretisch een bepaalde waarde in goud vertegenwoordigt. En goud bleef nu eenmaal stabiel.

Voor de economische en financiële politiek zaten er wat knelpunten aan deze goudstandaard vast, want bij toenemende handel kon een land niet vrijelijk meer geld in omloop brengen. Goud is niet onbeperkt te krijgen. Het systeem bleek dus slechts te kunnen werken, als de wereldhandel ongeveer even groot bleef. Dit leidde in Nederland, dat puriteins aan de bepalingen van de goudstandaard vasthield, tot de grote werkloosheid van de jaren dertig door geldgebrek.

De Engelsen waren het dan opnieuw die het systeem uiteen lieten vallen. In 1931 verliet Groot-Brittannië de goudstandaard door mee te delen dat het pond sterling niet meer tegen de overeengekomen hoeveelheid goud inwisselbaar was.

Na de crisis van de jaren dertig en de Tweede Wereldoorlog begreep de wereld, dat er weer dringend een nieuw systeem moest worden uitgedacht ter opvolging van de goudstandaard. Daartoe werd in 1944 de conferentie van *Bretton Woods* (USA) belegd. Uit de bus kwam daar de *deviezen-goudstandaard,* die bepaalde dat nog slechts de US-dollar tegen goud inwisselbaar was. De andere landen konden hun dollars in Amerika voor inwisseling tegen goud aanbieden en zodoende de waarde van hun eigen geld uitdrukken tegenover de dollar. De USA verbonden wel een strenge voorwaarde hieraan: de goudprijs werd kunstmatig op een laag niveau vastgesteld en mocht daarvan niet afwijken. Een zeer onrealistische goudwaarde dus. Om dit niveau niet in gevaar te brengen, werd in vele landen het particulier bezit van baren goud verboden.

De èchte goudpariteit werd dus steeds meer aan de directe controle en invloed van de burgers onttrokken, waardoor de Centrale Banken steeds meer letterlijke speelruimte kregen voor monetaire ondernemingen, die zeer geldontwaardend, ja vervalsend, werkten. Want in feite werd het papiergeld met steeds minder goud gedekt. Men ondergroef steeds verder ons eigen geldsysteem.

Tot deze speelruimte behoorde het om goud op de markt te gooien, als de waarde van de dollar te veel steeg, en goud (of dollars) op te kopen als de dollar in waarde zakte. Om dit internationale geldpoker te reguleren werd het *Internationaal Monetair Fonds (IMF)* opgericht als een soort internationale kredietbrandweer. Deze had uiteindelijk voor 80 miljard gulden aan goud en deviezen in voorraad, waarmee regulerend

kon worden opgetreden. Elk land bezat daarop een recht volgens zijn economische betekenis en kon tot aan dat deel bij het IMF goud en deviezen lenen als het in moeilijkheden kwam met zijn internationale betalingsverplichtingen (tekort aan deviezen door te weinig export).

Het was duidelijk, dat dit systeem het alleen maar kon volhouden zolang de USA voldoende goud had (in het beroemde Fort Knox) om de in omloop zijnde dollars te dekken. Deze regeling maakte de dollar vooreerst de bij verre sterkste munt van de wereld. Daardoor konden de Amerikanen na de oorlog een groot stuk van de Europese industrie opkopen, buitenlandse dochterondernemingen oprichten, aandelen opkopen en ontwikkelingshulp geven. Daartoe moesten wel steeds meer dollars in omloop komen. De Amerikanen gingen daardoor boven hun (goud-)standaard leven. Men begon dan ook van een 'dollar-overstroming' te spreken. En sommige van die dollars moesten af en toe tegen goud worden ingewisseld. Kort na de oorlog hadden de USA nog een goudvoorraad ter waarde van 22 miljard dollar. Zo rond 1973 was die nog maar de helft waard, doordat al veel dollars tegen goud moesten worden ingewisseld. Maar intussen werden er nog steeds meer en meer dollars in omloop gebracht.

Deze situatie begon toen bij de Centrale Banken wantrouwen op te roepen, want zij bezaten gezamenlijk al tenminste 60 miljard dollar, die dus bij lange niet door de 11 miljard dollar aan goud in de USA konden worden gedekt. Frankrijks president generaal De Gaulle wilde in die situatie twee vliegen in één klap slaan – zijn boosheid op de USA botvieren, omdat Amerika hem niet als leidende Nato-macht had willen erkennen, en een hoop goud binnenhalen. De Gaulle liet grote ladingen dollars naar Amerika sturen, om er scheepsladingen goud voor terug te verlangen. De dollar en Amerika's financiële prestige begonnen te kraken. Vooral ook wegens de wanverhouding tussen de in omloop zijnde dollars en de geringe voorraad goud werd algemeen een dollardevaluatie verwacht, waardoor de USA nog slechts minder goud per dollar zou hoeven te betalen. Op de vrije goudmarkt, die niets met de krampachtige en onrealistische officiële prijs van het goud te maken had, begonnen de prijzen sterk te stijgen. Dat was al eens eerder gebeurd, waarna acht grote industrielanden een

goudpool hadden gevormd om door aan- en verkoop van goud de goudprijs te reguleren. Maar tenslotte was de druk op de goudmarkt zo groot, dat de goudpool moest capituleren. Toen waren twee dingen duidelijk: dat Amerika niet alleen niet genoeg goud in voorraad had om de in omloop zijnde dollars te dekken, maar dat bovendien heel die gouddekking een lachertje begon te worden, omdat de vastgestelde officiële goudprijs niets meer met de werkelijkheid had te maken. En dat maakte de nog voorradige povere dekking nóg minder waard. In feite was er nauwelijks nog dekking en alleen maar papier.

Deze onderkenning betekende de inleiding tot de ineenstorting van ook deze internationale geldorde. En inderdaad, op 15 augustus 1971, trekt president Nixon de belofte van de USA in om de dollar tegen goud in te wisselen. Bovendien volgt aan het einde van dat jaar een devaluatie van de dollar met 7,9 procent. In maart 1973 volgt nogmaals een devaluatie met 10 procent. De meeste staten zegden de binding van hun geld met de dollar op. Het geldsysteem van de wereld lag eens te meer op zijn neus. Een wereldwijde monetaire crisis was het gevolg, waar we vandaag nog steeds niet uitgeraakt zijn.

Wel hebben we alvast een pleister op de wonde gekregen, want om het geldsysteem en de internationale handel staande te houden, moest er weer een opvolger voor de dollar-goudstandaard worden gevonden. Want aan íets moet toch de waarde van het geld kunnen worden gemeten, al was het maar aan graankorrels of bronzen bijlen.

Vier jaar werkten de specialisten van het IMF aan een nieuwe uitvinding. Het resultaat is tevens het bewijs, dat de decadentie van ons geldsysteem al zeer ver is voortgeschreden. Als geschiedschrijving zal men er straks ooit nog eens hartelijk om lachen of meewarig het hoofd schudden. Uit de bus kwam namelijk het zogeheten 'papiergoud' – de *Speciale Trekkingsrechten* (SDR – van *Special Drawing Rights*). 118 landen verdeelden met dit systeem onder elkaar 35 miljard gulden, die tot dan toe helemaal niet bestonden.

De SDR is zoiets vreemds, dat het al heel veel moeite kost om haar inhoud en werking begrijpelijk voor de gewone man uit te leggen. Dat wil dus tevens zeggen, dat de gewone man niet meer weet, waarop de waarde van ons geld nog berust.

De SDR is een kredietovereenkomst tussen de bij het IMF

aangesloten landen. Men kan het vergelijken met het recht om 'minus' of 'rood' te mogen staan op een bankrekening. De gezamenlijke economische macht en waarde van de landen is de kredietpot. Iedereen krijgt daarvan een deel (recht op krediet) volgens het aandeel van zijn economie in deze pot. Dit aandeel is de SDR. Daarvan heeft dus Duitsland bijvoorbeeld meer dan Nederland, omdat de waarde van de Duitse economie veel groter is. Nederland heeft weer meer SDR's dan bijvoorbeeld Luxemburg. Om een idee te hebben van wat één SDR ongeveer is, mag men globaal stellen dat 1 SDR gelijk is aan 0,888671 gram goud volgens de officiële (kunstmatige) koers – *zonder* dat evenwel een recht op inwisseling tegen goud bestaat. Dit goudgewicht was ook de waarde van 1 US-dollar van 1934 tot 1971.

Nu kan een land tegen het inleveren van SDR's bij een ander land diens deviezen opvragen, waarvoor volgens het principe van de vroegere systemen goud moest worden gegeven. De SDR is dus een papieren verbintenis (die slechts verschijnt door overboeking in de administratie van het IMF), uitsluitend verhandelbaar tussen de Centrale Banken van de deelnemende landen. Alle deelnemende landen zijn verplicht om tot het dubbele van de hun aangeboden SDR's deviezen (eigen valuta) af te geven. Maar slechts de landen met sterke valuta mogen daarom worden gevraagd.

Als u nu meent dat dit een wat waterige uitleg is, dan heeft u gelijk. Want het systeem is ook erg waterig. We hebben uit schulden en lucht, met iets dat niet bestaat, een 'basis' voor ons geldsysteem geschapen. Er zijn dan ook een paar Centrale Banken en achtenswaardige financiële experts, die geen sikkepitje vertrouwen hebben in dit systeem, dat het juist helemáál van het vertrouwen moet hebben. Want iets anders bestaat er niet. In feite is er niemand gelukkig mee en wordt er nog voortdurend aan alle kanten aan geschaafd.

De SDR mag als een voorlopig plakmiddel worden beschouwd, al was het maar omdat men met zekerheid mag waarnemen, dat het geen lang leven kán beschoren zijn. Want dat de stroom SDR's erg eenzijdig zal zijn – van de ontwikkelingslanden naar de economisch sterke landen – is een ding dat zeker is. En wat moeten die sterke landen op de duur met al die waardeloze SDR-papiertjes? En wat gebeurt er als een land

geen SDR's meer heeft? Dan zal men waarschijnlijk het aantal SDR's gaan uitbreiden – een eindeloos krediet, iets wat voor particulieren op hun bankrekening de absolute ondergang betekent. Want men kan nu eenmaal niet eindeloos schulden maken, in dit geval bovendien schulden die niet eens door echt geld worden gedekt. De SDR blijft 'geld' dat niets heeft gekost. Het wordt wat al te simpel, en dat zal zich ooit – in een niet te verre toekomst – opnieuw moeten wreken. Dat voelen ook de financiële genieën zelf op hun klompen aan. Achter gesloten deuren zit men dan ook naarstig naar weer een nieuw, beter systeem te zoeken. 'De Centrale Banken hebben weinig interesse voor de SDR', zegt René Lurre van de Bank voor Internationale Betalingen te Basel (club van Centrale Banken). 'De SDR's zijn slechts begeerd door landen met zwakke valuta's en de ontwikkelingslanden'. Het is bovendien deze Bank voor Internationale Betalingen (BIB), die een der grote kopers is op veilingen van het IMF-goud, dat thans verkocht wordt, omdat het als dekking voor het internationale geldsysteem niet meer nodig is. De BIB koopt in opdracht van enkele Centrale Banken. Een beter bewijs, dat de heren in hun eigen SDR nauwelijks geloven en dat het aloude vertrouwen nog steeds bij echt en tastbaar goud berust, is nauwelijks denkbaar.

Er zit overigens nog een interessante, wat logischer kant aan de SDR. De goudstandaards zijn telkens ten onder gegaan, omdat er voor de uitbreidende handel niet voldoende geld geschapen kon worden. De uitvinders van de SDR redeneren, niet ten onrechte, dat men moet vrezen dat voor onze al maar groeiende wereldhandel de voorraad aan goud en deviezen spoedig niet meer voldoende zal zijn. Goud kan niet onbeperkt in hoeveelheid blijven groeien. De wereldhandel zou dan door een chronisch gebrek aan geld kunnen verlammen. Dus moeten de deviezen-voorraden groter worden. Men gaat van het principe uit, dat schulden geld scheppen. Een land dat met een SDR naar een ander land gaat, gaat daarmee een schuld aan waarvoor het baar geld (deviezen) in het handje krijgt. Door dus algemeen de wereldschuld te vergroten, schept men meer geld voor de wereldhandel. Als er nóg meer geld voor de handel nodig is, zal men nog meer SDR's in omloop brengen. Dit is tegelijk natuurlijk een uitstekend voorbeeld van inflatieschepping.

Omdat dit systeem zo wankel en onrealistisch is, kan gesteld worden dat we eigenlijk nog niet uit de monetaire wereldcrisis bevrijd zijn. Er spelen dan ook nog vele andere facetten mee, waarvan men af en toe de naam te horen krijgt. Bijvoorbeeld de *Eurodollarmarkt,* dat zijn de in US-dollar uitgedrukte banktegoeden buiten de USA van bedrijven, banken en particulieren. Deze dollarstroom pleegt zich regelmatig te verplaatsen naar landen waar hoge rentetarieven worden betaald. In 1973 werd deze Eurodollarmarkt al op 130 miljard dollar geschat. Dit enorme vermogen wordt vooral gebruikt voor kredietverleningen tussen de banken onderling. De Centrale Banken houden niet erg van deze markt, want zij ontsnapt aan haar kredietpolitiek. De valuta van landen waarheen de Eurodollars massaal rollen, komen dus (wegens toenemende vraag) ook steeds onder een sterke opwaartse druk te staan, waardoor er nog meer op die valuta wordt gespeculeerd. Inmiddels vallen sterke valuta als Duitse mark en Zwitserse frank ook onder het begrip 'Eurodollarmarkt', die voor steeds meer monetaire onrust zorgt.

Een ander begrip, dat plots ingang heeft gevonden, is de *'Muntslang'.* Dit is sinds 1972 de poging van een groep Europese landen om uit de thans heersende algemene geldmalaise onderling het beste te maken. Bij ontstentenis van een rotsvaste peiler om de waarde der valuta te meten en bij het heersende wantrouwen tegen de SDR's hebben deze landen besloten om onderling overeen te komen, dat hun wisselkoersen niet verder dan 2,25 procent uit elkaar mogen liggen. Voor de Benelux-landen onderling is 1,5 procent overeengekomen.

Daarmee weet de handel van de landen, die in de Muntslang zitten, waar zij aan toe is bij het afsluiten van internationale transacties. Door steunaankopen of -verkopen van elkaars valuta zorgen de Centrale Banken ervoor, dat de koersen van de zwakste en sterkste valuta van de slang niet verder uiteenvallen dan 2,25 procent.

Ook dit blijft maar een voorlopig plakmiddel, in afwachting van een beter systeem, waarmee alle valuta weer een nauwkeurige en betrouwbare waardebepaling kan worden bezorgd. Want soms springt er weer eens een land uit de Muntslang, als zijn koers ondanks de solidariteit te diep zakt. Dan weer eens vraagt een land om tijdelijk in de Muntslang te mogen mee-

doen. Het blijft dus allemaal maar zeer vrijblijvend. Ook de dollar heeft geen echte, vaste koers meer. De muntslang zweeft vrij tegenover de dollar – wat vrij vertaald wil zeggen, dat de dollarkoers elke dag wordt vastgesteld volgens het systeem 'wat de gek ervoor geeft'.

Achtereen dus heeft men maatregelen genomen, die ter sterking van het betalingsmiddel 'geld' waren bedoeld, maar die slechts de symptomen bleken te zijn van een ononderbroken afbraak van het 'geld-tijdperk'. Als men al deze etappes later als geschiedenis achter elkaar kan zetten, zal men wellicht de duidelijke lijn van een onvermijdelijke ondergang herkennen. Het geld zal waarschijnlijk door iets anders moeten worden opgevolgd.

De spaarder, belegger en speculant kan uit deze hele ontwikkeling een tip halen, waarmee hij zijn voordeel zou kunnen doen. De grote goudverkopen van het IMF drukken de goudprijs, maar tenminste na de twee eerste veilingen toch niet zo sterk als werd verwacht. Als men dan anderzijds ziet dat zelfs Centrale Banken dit goud opkopen, mag men aannemen dat voor een heel lange toekomst bij deze labiele ontwikkeling van het geldsysteem nog méér dan vroeger vertrouwen in echt goud wordt gesteld. Dat zijn indicatoren om te mogen verwachten, dat na de laatste grote IMF-goudveiling de goudprijs in een nieuwe hausse gaat komen. Wie bij de voorlaatste of laatste veiling wat goud inslaat, zou er dus eventueel een behoorlijke winst uit kunnen halen. En daarmee stappen we dan de boeiende en schrille wereld van de speculatie in, evenzeer een niet weg te denken deel van de geschiedenis van het geld.

Speculatie: dromen, bedrog en Zwarte Vrijdagen

Zolang het geld bestaat, is er *belegging* en *speculatie* – om met en door het geld nog meer te verdienen. Een (soms) uitermate spannende en avontuurlijke bezigheid, met een gelijkaardige geschiedenis. Succesrijke hoogtevluchten van de speculatie (ook vandaag nog zeldzaamheden, weggelegd voor enkele slimmeriken) werden steeds weer door financiële catastrofes afgelost. Er lijkt weinig veranderd te zijn. Maar het blijft boeien, zoals navolgend de geschiedenis van de speculatie, van financiële catastrofen en schandalen bewijst.

Speculatie bestaat voor een deel zeer zeker uit handigheid en

vaardigheid. Men moet de technieken van de verschillende markten en beurzen goed kennen. Dan komt er een deel stalen zenuwen bij kijken om winsten verder te kunnen laten oplopen (in plaats van te vroeg op te nemen) en verliezen te kunnen overbruggen of te durven nemen. Speculatie is echter voor een heel groot deel ook een kwestie van fantasie. En daarmee bedoel ik niet uitsluitend de droom van miljoenen, die ooit eens je deel kunnen worden op een of andere beurs, hoewel ook dát een onmisbare stuwende kracht van de speculatie is. Fantasie is vooral ook nodig om kunstzinnige combinaties te maken, het onmogelijke als mogelijk voor te stellen (want in de speculatie is geen enkele verrassing onmogelijk) en om verhalen uit te denken, waarmee men de sfeer rond beurzen kan beïnvloeden.

Het is dan ook geen wonder, dat beroemde kunstenaars en denkers als grote en/of fanatieke speculanten de geschiedenis zijn ingegaan. Tot hen behoren Isaac Newton, Voltaire, Casanova, Balzac, de filosoof Spinoza, Gauguin, Hemingway en Richard Strauss.

Het is lang niet met aandelen alléén waarmee wordt gespeculeerd. De wereldgoederenmarkten zijn veel spectaculairder en laten ook veel grotere winsten in korte tijd toe.

En daarmee zijn we weer bij Jozef in het oude Egypte beland. 'De eerste speculant', zegt men, doelend op zijn handigheid om in vette jaren graanreserves voor de magere jaren aan te leggen. Een principe van het speculeren: aanschaffen als er genoeg aanbod is (en de prijzen dus laag tot redelijk zijn) en verkopen als er weinig aanbod maar zeer grote vraag (hoge prijzen) is.

Graan is trouwens door de eeuwen heen een specifiek goedje voor actieve speculatie gebleven, gezien de vraag altijd stabiel blijft (de mensen moeten nu eenmaal eten), maar door oorlogen en weersomstandigheden plots een tekort kan ontstaan, waardoor de prijzen met sprongen omhoog gaan. Al in het oude Rome werd ijverig in graan gespeculeerd – op termijn, d.w.z. kopen of verkopen tegenover een thans overeengekomen prijs, waarbij de levering pas later volgt. Als dan de prijs anders ligt, kan men gelijk een behoorlijke winst of verlies boeken. Toen de Romeinen Carthago veroverden – de toenmalige graanschuur van de wereld (thans de USA) – was er plots zoveel graan voorradig, dat de prijzen instortten. Talloze

faillissementen (van mensen die te duur op termijn hadden gekocht) waren het gevolg. Zoals vandaag de dag op dit soort markten bij prijsinstortingen nog steeds faillissementen het gevolg zijn. Daar staan dan voor anderen grote winsten tegenover.

Het *Forum Romanum* in de buurt van de Janus-tempel in Rome was de verzamelplaats der speculanten. Ene doctor Cicero gold als een zeer groot speculant en hij was er heilig van overtuigd dat slechts de speculatie de motor van de vermogensvorming kon zijn.

Later werd de *beurs* de ontmoetingsplaats voor handelaars en speculanten, hoewel tussen hen soms het verschil nog moeilijk vast te stellen is. In Brugge vonden de ontmoetingen plaats in het huis van de rijke familie *Van der Burse,* een geslacht met drie geldzakken in het familiewapen. Daarom zeiden handelaars en speculanten tegen elkaar: 'We gaan naar de Burse'. Aldus is het internationale begrip *beurs* (Börse, bourse), ontstaan. In 1592 werd te Antwerpen de eerste beurs geopend. Handelaars en geldlieden uit heel Europa stroomden er heen. Men publiceerde voor het eerst een koerslijst en het werd steeds populairder om goederen pas later af te nemen of te leveren tegen vroeger overeengekomen condities. Dat was het begin van de *termijnmarkt* – een hoog speculatieve zaak.

Handels- en financiële centra bleken zich in de loop van de geschiedenis steeds weer te verplaatsen naar andere steden, waar op dat moment het grote geld zat (zoals thans Zürich, New York en Londen). In de zeventiende eeuw werd Amsterdam dé handelsmarkt van de eeuw. In die eeuw begon iedere grotere stad met zelfrespect een beurs te openen. In Londen ontstond de nog steeds bestaande Royal Exchange. En tsaar Peter de Grote, die veel wat Hollands was liet copiëren, gaf opdracht om in Sint Petersburg een beurs naar het voorbeeld van Amsterdam te bouwen.

Vooral in peper, dat destijds in Europa een zeer gewild goedje was, ontstond in Amsterdam een levendige handel en speculatie. De speculatie werd bepaald door de spannende vraag of een schip met peper aan boord de afmattende reis rond Kaap de Goede Hoop zou halen, door onweer en door zeepiraterij bedreigd. Vandaag is het niet veel anders. De speculatie in landbouwprodukten wordt nog steeds sterk bepaald

door de weersomstandigheden (droogte, te veel regen, nachtvorst en orkanen drijven de prijzen pijlsnel omhoog), evenals bij onlusten in landen met belangrijke grondstoffen.

In de zeventiende eeuw hadden aandeelhouders officieel de naam *avonturiers*. Want een aandelenmaatschappij (naamloze vennootschap) werd opgericht om een riskante zaak of gevaarlijke expeditie te financieren. Daarmee werden de aandelen op de beurs geïntroduceerd. Leek de onderneming te slagen, stegen de koersen. Werden de kansen gering en de verliezen te groot, vielen de koersen. Ook dat is vandaag in wezen niet anders.

Aan de speculatie in goederen werd toen de speculatie in aandelen toegevoegd en begon de eeuwige cyclus van *'boom'* en *'krach'*. De geschiedenis van de speculatie leert, waarschuwt en stelt gerust: 'Geen beurskrach, die niet door een boom werd voorafgegaan – geen boom die niet met een beurskrach eindigt'. Alleen wanneer het één eindigt en het ander begint – daarvoor bestaat geen wet en geen logica.

In 1557 brak de eerste grote financiële krach van de geschiedenis uit, in het Habsburgse Rijk van de keizers Karel I en Philips II. Zij hadden – het grootste deel van Europa beheersend – veel geld nodig om de oorlogen en hun luxe paleisleven te financieren. Daartoe werden staatsleningen met de handtekening van de keizer uitgegeven. Een rente van 12 tot 16 procent werd beloofd. Dit was de eerste *obligatie* van de geschiedenis. Er ontstond een ware rage in. De pasja's van Turkije konden er niet genoeg van krijgen, maar ook de werkvrouwen grepen er gretig naar en verpandden hun bezittingen om een paar obligaties te kunnen kopen.

De vraag met welk geld de obligaties afgelost (terugbetaald) zouden kunnen worden, werd beantwoord met verwijzing naar de pas ontdekte Nieuwe Wereld (Amerika), waar immers de diamanten zo maar voor het opscheppen zouden liggen en je voor goud maar even je hand in het stromende water van een bergbeekje hoefde onder te dompelen. Maar allengs drongen de verhalen van zeelieden door, die in de Nieuwe Wereld waren geweest en vertelden dat het helemaal niet zo'n rozegeur en maneschijn was als de mensen zich voorstelden.

De twijfel groeide of de keizer ooit in staat zou zijn om de obligaties uit te betalen. In steeds grotere getale werden de

obligaties verkocht. Maar er waren op de duur geen kopers meer en de keizer kon niet meer betalen. Bovendien bestond er een algemeen geldgebrek, waardoor de financiers bij het terugvorderen van op onderpand der obligaties verstrekte kredieten bij hun klanten bot vingen. Zij gingen failliet en grote scharen burgers vervielen in diepe armoede, want voor hun obligaties zagen ze geen cent meer terug.

De volgende grote speculatiegolf ontstond in ons eigen Holland en is in de notulen der speculatie beroemd en berucht gebleven als de *Tulpenmanie* – een blijvende waarschuwing dat een hausse nooit tot in het oneindige kan blijven groeien.

De tulpen bereikten het noorden van Europa pas in de zeventiende eeuw vanuit Turkije. Eerst waren ze een schamele versiering van burgerlijke huiskamers, maar plots werden tulpen een hevige mode en vooral een object van prestige. De deftige dames zochten de tulpen zo uit, dat ze bij de kleur van hun dure gewaden pasten. Rond de landhuizen werden enorme tulpenperken met de prachtigste kleurencombinaties aangelegd. Men reed in koetsen die met tulpen waren versierd, er waren bijna dagelijks bloemenfeesten en wedstrijden, waarin het om de mooiste nieuwe tulpencreatie ging. Wie zich enigszins wilde laten gelden, moest zien dat hij mooiere en exclusievere tulpen had dan zijn buurman. Een echt statussymbool dus, zoals later auto en kleurentelevisie het zijn geworden.

De tulpenmanie bleef geen exclusiviteit van de rijke klasse. Snobs en minder rijke mensen wilden de sjieke families imiteren, waardoor de behoefte aan tulpebollen enorm toenam. Als er veel vraag naar iets is, stijgen de prijzen. Zo ging het ook met de tulpen. De vraag steeg dermate, dat bepaalde soorten nog slechts met moeite verkrijgbaar waren. De bloembollenkwekers werkten dag en nacht, maar de vraag naar bollen en het verlangen naar steeds weer nieuwe kleuren en combinaties kenden geen einde.

Slimme geldjongens roken business – zij belegden hun geld in bloembollen, er was immers geen twijfel mogelijk dat de prijzen steeds verder zouden blijven stijgen. Zij konden grof verdienen door nu bollen te kopen en ze later – bij een veel hogere prijs – weer op de markt te gooien.

In het zog van de grote speculanten kwam ook de gewone man, die ook wel een graantje (of een bolletje) wilde meepik-

ken en dus zoveel mogelijk geld in deze 'gegarandeerd renderende' zaak investeerde. Hoe langer je de tulpen vasthield, zo meende men, des te hoger zou de prijs wel stijgen. En wie geen geld meer had om het nog in bollen te steken, kocht ze op krediet door woning, huisraad of waardevolle kleinoden te verpanden.

De speculatie werd steeds doller. De ene dag werden vooral rode tulpen gezocht, de volgende gele, dan weer waren roze tulpen sterk in trek. Je moest maar zien net goed te zitten.

De tulp was al lang geen geliefde bloem meer, maar nog slechts een speculatieobject. Een produkt stijgt alleen nog maar in waarde zolang iedereen gelooft dat de waarde stabiel is en verder zal stijgen. Slechts dit geloof is de enige ware oorzaak van de prijsstijging. Want niemand wilde tulpen om er iets moois mee te doen.

De reuk van de Hollandse tulpenrage hadden ook zakenmensen buiten Holland in de neus gekregen. Zij stuurden hele scheepsladingen tulpen naar de Lage Landen. Op de duur had iedereen van alle soorten een ruime voorraad, zodat het er vooral op aankwam zoveel mogelijk nieuwe, onbekende soorten te laten kweken. Ook dat ging nog enige tijd, totdat de speculatieballon tot berstens toe was opgeblazen. In de blinde jacht op geld zag bijna niemand meer in, dat er veel meer bollen in omloop waren dan er ooit verbruikt konden worden.

In 1637 werd de ballon doorgeprikt. Een heel groot speculant moest bij zijn tulpenleverancier vaststellen dat alle hem aangeboden soorten (het zouden er meer dan 300 zijn geweest) overal al in grote voorraden aanwezig waren en dat er onmogelijk nog nieuwe soorten konden worden gekweekt. De markt had zijn laatste pijler, de zeldzaamheid, verloren.

En dan krijg je de typische reactie. Het nieuws gaat eerst nog gefluisterd als een lopend vuurtje rond. Maar plotseling roept er iemand luid 'brand' en iedereen rent tegelijk naar de nooduitgang. Iedereen wil plotseling verkopen. Maar er zijn geen kopers meer. De prijzen donderen met daverend geweld naar beneden. Wie zich 's ochtends nog miljonair kon noemen, kon 's avonds al de bakker niet meer betalen. Wie alles als onderpand voor deze 'doodzekere zaak' had afgegeven, stond op straat.

'Het onverstandige spel met *non-valeurs* (waardeloze dingen)

is juist een symptoom voor het einde van een bloeiperiode, waarin het geld in stromen vloeit. Dit fenomeen keert steeds weer terug,' aldus de grote speculant André Kostolany, overigens één mijner vrienden en leermeesters.

De tulpenkrach was nog niet helemaal vergeten, toen in Holland een nieuwe grote speculatiekoorts uitbrak – en wel in de eerste 'international' (aandeel van een multinationale maatschappij zoals vandaag Koninklijke Olie en Philips) van de Amsterdamse beurs, aandelen van de *Oost-Indische Compagnie*. Dit was de eerste goed georganiseerde koloniale maatschappij. Om schepen te bouwen die de stormen van de Zuidzee konden weerstaan, was 64 ton goud bijeengebracht. Want handel en speculatie bij de Oost-Indische Compagnie ging letterlijk over de ruggen en lijken der zeelieden. De Raad van Bestuur werd gevormd door 17 heren (regenten), die een staat in de staat vormden. De handel in kruiden, stoffen, porselein – goederen waarom de Europeanen vochten – beloofde een ongekende bloei. Er heerste in Holland een algemene welvaartsgolf, zoals wij in de laatste jaren tot 1973 hebben beleefd. De maatschappij voerde ook een verdeling in van winsten (dividend).

In 1688 steeg de waarde van de aandelen Oost-Indische Compagnie dagelijks met grote sprongen. Want er kwamen regelmatig berichten binnen over zuidelijke stormen, die een gevaar opleverden voor de waardevolle en grote transporten, die naar Europa onderweg waren. De speculatie werd ten top gedreven. Maar er kwamen genoeg schepen aan. De prijzen van de goederen lagen wel hoog, maar lang niet zo hoog als waarop de speculatie het had gemunt. De waardepapieren van de Oost-Indische Compagnie stortten ineen en men kon algemeen van de eerste grote aandelenkrach spreken, die velen in het faillissement sleepte.

Een bekend speculant van die dagen was de dichter en filosoof José de la Vega, een soms schatrijk man die evenwel bij de krach van de aandelen Oost-Indische Compagnie voor de derde maal zijn faillissement beleefde. Desondanks heeft hij deze krach en de Amsterdamse beurs prachtig beschreven in zijn werk *De verwarring der verwarringen.*

Speculatie is dagelijks het afwegen van tips en informatie – ook al heet het in deze branche 'geïnformeerd = geruïneerd'. Iemand die daarvan een sadistisch gebruik heeft gemaakt, was

Sir Henry Furnese, directeur van de toen nog commerciële Bank of England. Hij had een groots informatiesysteem opgezet met postduiven. Aan de Londense beurs, de Royal Exchange, wist iedereen dus dat Sir Henry een uitermate goed en snel geïnformeerd man was. Dat wist ook Sir Henry zelf – en vooral ook dat men dat van hem dacht. Af en toe liet hij daarom zijn bedienden met bezorgde gezichten op de beurs rondlopen en daarbij voortdurend verkooporders plaatsen. Daardoor ontstonden geruchten dat Sir Henry slechte berichten had ontvangen, wat tot grotere verkopen leidde, die de koersen deden zakken. Onderwijl was dan Sir Henry al bezig overal goedkoop in te kopen, want hij had natuurlijk helemaal geen slecht nieuws.

Een brutaler gebruik van het tip- en informatie-onwezen maakte Manasse Lopez, een keiharde beursman die van Amsterdam naar de Londense beurs was gekomen. Hij verbreidde het gerucht, dat de koningin van Engeland was overleden. Zulke gebeurtenissen maakt een beurs zeer onzeker. De koersen tuimelden dan ook prompt. Toen de volgende dag van het hof het bericht kwam, dat de koningin in blakende gezondheid verkeerde, had Lopez natuurlijk allang alles tegen lage koersen opgekocht en begon hij nu de winsten binnen te halen.

In Londen deden het overigens ook aandelen in de slavenhandel zeer goed. En er ontstond voor het eerst een aversie tegen obligaties wegens de toenemende inflatie. Eenzelfde afkeer van obligaties zien wij in deze tijd vaak.

Het kon niet uitblijven: het eerste grote aandelenbedrog. De *South Sea Corporation*, een aardoliemaatschappij, kocht grootscheeps staatsobligaties op, die ver beneden de nominale waarde op de beurs verkrijgbaar waren. De maatschappij noteerde de obligaties in de balans evenwel volgens de (hogere) nominale waarde. Daardoor leek de maatschappij enorme winsten te hebben gemaakt, wat de koers van haar aandelen snel deed stijgen. De managers deden er snel hun privévoordeel mee. Andere maatschappijen kwamen op hetzelfde idee. Het publiek geloofde blind in deze wonderbaarlijke winststijgingen en kocht en masse de aandelen, waardoor de koersen steeds verder omhoog gingen. Pas toen een der maatschappijen in betalingsmoeilijkheden kwam, begreep men dat het allemaal maar luchtbellen waren (daarom werden deze bedrijven 'bubbles'

genoemd). Er volgde een algehele aandelenkrach. Het was eens te meer een hysterie gebleken van een massa, die geloofde zonder moeite en nadenken snel rijk te kunnen worden. De bekende wiskundige en speculant Sir Isaac Newton zei derhalve: 'Ik ben zeer wel in staat de baan van een hemellichaam te berekenen, de baan van een gek geworden massa evenwel niet.'

Hierna volgde in het tot nieuw financieel centrum opgeklommen Parijs het drama rond de financiële goochelaar John Law, de man die Frankrijks financiën moest saneren en het papiergeld invoerde, over welks glorie en ondergang u eerder in dit hoofdstuk hebt kunnen lezen. John Law ('mooier dan een man betaamt', heette hij, rijk, zoon van een Schotse goudsmit en trouw in het huwelijk, wat destijds tenminste een zeldzaamheid was), voerde ook obligaties en aandelen in voor zijn 'Missisippimaatschappij' genoemde bedrijf 'Compagnie d'Occident'. Via kleurrijke folders met afbeeldingen van inlanders, die tegen kralen en spiegeltjes klompen goud ruilden, liet hij geloven in enorme rijkdommen, die hij in de Nieuwe Wereld aan het bijeenschrapen was. De mensen stroomden naar de *rue Quincampoix,* waar destijds onder open hemel de beurs van Parijs plaats had. Law's aandelen stegen naar 18.000 pond. Aan dividenden dacht niemand, alleen aan koerswinst. Toen evenwel de beloofde superwinsten uitbleven, ging men aan het rekenen. Er rezen twijfels of er ooit winst zou komen. Er volgden de eerste verkopen van aandelenpakketten. Dat verwekte onrust en de algehele instorting volgde, toen alle Amerikaverhalen duimzuigerij bleken te zijn. Voor 40 pond stond het papier tenslotte nog te koop. De bankbiljetten, die tegen metaalgeld waren afgegeven, konden door Law's bank 'Banque Générale' niet meer worden verzilverd. Frankrijk beleefde haar eerste grote drama van de speculatie.

Een eeuw later begon de opkomst van de *Rothschild-dynastie,* ook vandaag nog legendarisch wegens enorme rijkdommen. De Rothschilds werden de semi-officiële financiers van de koning van Engeland. Zij verzorgden de uitgifte van staatsleningen, waarmee vele landen hun oorlogen moesten financieren. Aldus verwierven de Rothschilds de bijnaam "de bankiers der koningen en de koningen der bankiers".

De rijkdom door deze leningen werd natuurlijk behaald uit de rente. Toch is het in de geschiedenis van geld, belegging en

speculatie niet altijd zo vanzelfsprekend geweest, dat rente werd betaald. In vroegere tijden werd het vragen van rente voor een lening dermate immoreel geacht, dat er zelfs straffen op stonden. Gebruik begon het pas te worden vanaf de vijftiende eeuw, maar voorlopig slechts na toestemming van de overheid, die maxima voor de percentages vastlegde. Per statuut van Hendrik VIII van Engeland werd in 1541 een interest van 10 procent gelegaliseerd. Geleidelijk werd dat teruggebracht tot 8 procent in 1624, tot 6 procent in 1660 en 5 procent in 1713. Pas vanaf 1867 werd in Engeland en de meeste Europese landen de staatscontrole op de rentepercentages opgeheven.

Na de speculatie-euforie van de vermeende rijkdommen in de Nieuwe Wereld volgden nieuwe speculatiekoortsen: de mijnen in Chili, parelvisserij in Columbië, zilvermijnen in Peru, kopermijnen in Mexico. In hun spoor volgden staatsleningen van Zuid-Amerikaanse staten met nieuwe regeringen, die evenwel geen haast met de terugbetaling hadden. Daardoor ontstond in oktober 1825 een nieuwe krach.

Deze werd opgevolgd door de opkomst van het industriële tijdperk, ingeluid door de stoommachine en geholpen door de speculatie. Het kapitalisme van de negentiende eeuw werd geboren. Maar zoals later nog eens bij andere nieuwigheden als goudmijnen, olie, auto, chemie en electrotechniek, vergiste men zich in het rythme, zodat na een snelle opgang een ineenstorting volgde, die net boven het beginpunt tot staan kwam. Daardoor werd de nieuwe ontwikkeling weliswaar niet afgebroken, maar kleine ondernemingen legden er het loodje bij, waardoor de groten tot kolossen konden uitgroeien. Voor de aandelen-speculant heeft het ene nadelen, het andere voordelen.

In 1844 ontstond de *Spoorwegmanie.* In Engeland werd ineens de opdracht voor 90 grote spoorwegobjecten gegeven, zonder dat tevoren het rendement nauwkeurig werd berekend. Dat leidde natuurlijk weer tot enorme speculatie en hoge koersen. Totdat men inzag dat de werkelijke waarde en de rendementen niet zo hoog zijn, waarop men had gespeculeerd. Dan volgt de onvermijdelijke krach.

De vrijdag heeft in kringen van speculanten altijd een slechte naam. Er zijn namelijk teveel *Zwarte Vrijdagen* geweest. Vrijdag is een dag van onzekerheid voor de beleggers en speculanten.

Ze durven hun beleggingen soms niet een weekeinde in het onzekere te laten en verkopen dan liever. Teveel verkopen leiden tot een scherpe koersval. Zowel op aandelen- als op goederenmarkten kan men dit fenomeen vaker observeren.

De eerste Zwarte Vrijdag stamt van 23 september 1869 en vond in de USA plaats. Twee financiële manipulanten, die ook al tijdens de spoorwegmanie oplichtingen hadden gepleegd, hadden het vermoeden dat de Amerikaanse regering goud op de markt zou gooien ter ondersteuning van de dollar, die wegens de toename van papiergeld onder druk kwam te staan. Zij kochten veel goud op, zodat de koers steeg. In het zog van stijgende koersen volgt de massa der kleine beleggers en speculanten, zodat de koersen verder stegen. Toen de regering inderdaad de plannen bekend maakte om goud op de markt te brengen, verkochten de twee gangsters – Gould en Fish – hun goud, maar bleven gelijktijdig hun makelaars opdracht geven verder goud te kopen. De koers stortte daardoor pas echt in, toen de grote hoeveelheid regeringsgoud ook daadwerkelijk op de markt kwam. Toen ontkenden Gould en Fish hun mondelinge opdrachten aan de makelaars om goud te kopen. Hele reeksen makelaars gingen toen failliet, zodat ook een massa beleggers hun geld verloren. Het tweetal had de dikke winsten uit de verkoop inmiddels al opgestreken, terwijl New York zijn eerste Zwarte Vrijdag beleefde.

In 1873 vond de beurskrach van Wenen plaats, met de gebruikelijke reeks aan zelfmoorden en faillissementen in zijn zog. De oorzaak van deze beurskrach was, dat er teveel sociale voorzieningen waren getroffen, waardoor de winsten van het bedrijfsleven al te zeer beperkt werden (een gevaar dat anno 1976 opnieuw dreigt in Nederland met onder meer het project voor Vermogensaanwasdeling, aldus het bedrijfsleven).

De beruchte Zwarte Vrijdag van 1929 te New York kwam voor iedereen als donderslag bij heldere hemel. De koersen van aandelen waren tot ongekende hoogten gestegen, en ze bleven maar stijgen. Je was gek als je niet in aandelen ging, zo maakten de mensen elkaar wijs. Dus nam men zelfs kredieten op zijn huis op om nog meer aandelen te kunnen bijkopen. Maar plots begon de rente te stijgen, wat altijd een nerveuze reactie van de aandelenmarkt ten gevolge heeft. Op woensdag 22 oktober kwam er voor het eerst sinds lange tijd een grote

verkoopgolf. De volgende dag leek er toch niet zoveel aan de hand – de beurs lag er wat verlaten bij, een paar mensen gingen weer kopen op de door de verkoop van de vorige dag goedkoop geworden koersen. Ook de vrijdag, 24 oktober 1929, zag er eerst uit als een flauwe beursdag zonder veel animo om zaken te doen. Maar plotseling – niemand weet waarom en waar vandaan – brak er een orkaan los. Iedereen begon alles te verkopen. In een mum van tijd lagen de koersen op de bodem. De makelaars telefoneerden in aller ijl naar hun klanten, die op krediet hadden gekocht. Zij moesten nu geld bijstorten, en niet zo weinig ook, wat voor zeer velen verkoop van huis, grond en haard betekende.

Lijkbleek ijlden enkele makelaars en bankiers naar het kantoor van bankier J. P. Morgan, wiens vader al eens een beurskrach tot staan had weten te brengen. De groep besloot om de voor die tijd gigantische som van 240 miljoen dollar in te zetten om effecten aan te kopen in de hoop de paniek te keren. Maar het mocht niet baten. De paniek was algemeen en iedereen bleef verkopen.

Aan het eind van de dag zag de balans van de grootste beurskrach aller tijden er in een paar getallen zo uit: 120.000 succesrijke speculanten, die in Wall Street (de beursstraat van New York) per Cadillac pleegden voor te rijden, moesten te voet naar huis. 170.000 mannen moesten hun (dure) maîtresses de bons geven en naar hun ega's thuis terugkeren. De US-mint sloeg 110 miljoen 'nickles' (5 centstukken) voor de mensen, die nog nooit met de metro hadden gereden.

Dat ook een enkele speculant een beurskrach kan uitlokken, werd in de herfst van 1930 in Parijs bewezen door het *Oustric-schandaal*. Albert Oustric was een financieel koning van zijn tijd. Hij was financier en speculant met een conglomeraat, waarmee hij gecompliceerde zaken deed in Peugeot-auto's, schoenen, Italiaanse kunstzijde, Boliviaanse zilvermijnen, enzovoort. Hij zat bijna overal in. Om dat complex aan zaken te beheren, bezat Oustric twee holdings: de 'l'Extension de l'Industrie Française' en de 'Holding Française'. Van beide maatschappijen werden de aandelen op de beurs genoteerd. Door het opkopen in het groot van de eigen aandelen – en nog wel op krediet – forceerde Oustric een sterke stijging van de koers van zijn eigen aandelen.

De geforceerd hoge prijs verlokte baisse-speculanten om het aandeel in de wind te verkopen. (*In de wind* betekent verkopen tegen een vandaag overeengekomen koers, waarbij de koper – die op verdere stijging hoopt en voor dit kooprecht een premie betaalt – enige tijd het recht of de plicht heeft om dat aandeel voor die prijs op te vragen. De verkoper hoopt dat de koers zal dalen, zodat hij het aandeel goedkoper kan kopen – 'indekken' – als de koper om zijn aandelen zou vragen.) Oustric wilde de baissiers evenwel te slim af zijn door alle in omloop zijnde aandelen zelf op te kopen, zodat op de dag van afwikkeling hij aan de baissiers gewoon de prijzen kon dicteren. Dit is een link systeem – in beide betekenissen van het woord – want het lukt alleen als je werkelijk alle aandelen hebt en je moet er bovendien een enorme hoop geld voor ter beschikking hebben. De kleinste beperking van krediet kan het geheel als een kaartenhuis laten ineenstorten, omdat je dan net niet het geld meer hebt om de laatste aandelen op te kopen.

En juist dat gebeurde. Men wilde aan Oustric geen verder krediet meer toestaan, omdat hij al zo ontzettend veel krediet had opgenomen. Oustric moest het opkopen stopzetten. Toen bleek dat er geen andere kopers voor zijn aandelen waren, alleen maar verkopers. Dat deed de koers duizelingwekkend snel tuimelen. De baissiers konden lachen, Oustric niet. En nog een paar andere mensen niet – weshalve de zaak een beurskrach en een schandaal werd. Want de kredieten waren op de naam van de Holding Française opgenomen. De maatschappij ging prompt failliet. In het zog werden 15 beursmakelaars en twee goede banken met oud-vertrouwde namen weggezogen. Er ontstond door deze krach een dermate grote onrust te Parijs, dat zelfs het Engelse pond er even onder leed (omdat de Franse banken ze en masse verkochten, ten einde voldoende middelen in kas te hebben als er een bestorming door het ongeruste publiek zou komen).

Kort nadien deed eenzelfde pokerspeler met de naam Devilder het Oustric-geintje nog eens dunnetjes over, waardoor het vertrouwen bij het publiek helemaal verdween, de grote paniekgolf van verkopen uitbrak en de beurs totaal krachte.

In hetzelfde Parijs, waar men veel liefde voor speculanten en speculatie koestert en het onderscheid tussen belegger en hazardeur niet zo nauw wordt genomen, speelde zich kort nadien

ook het drama *Ivan Kreuger* af. Kreuger was de schatrijke Zweedse lucifermagnaat, die aan Europese staten grote kredieten bezorgde in ruil voor het lucifer-monopolie in hun land. Om het geld voor die kredieten binnen te krijgen, gaf Kreuger vooral in Amerika obligaties van zijn firma *Kreuger OG Toll* uit.

Het slimme systeem van de handelaar werkte slechts zolang de staten de leningen ook konden terugbetalen. Maar er waren plots een paar landen, die geen rente meer konden betalen en, wat nog veel erger was, die ook de terugbetaling niet meer aankonden.

Om de gaten te dekken, probeerde Kreuger nog meer obligaties te verkopen. Toen dat niet lukte, nam hij bij banken kortlopende kredieten op met de obligaties als garantie. Maar achter deze obligaties, achter de nu zwaar in de schulden stekende firma Kreuger, begon een groot gat te gapen. Men kreeg er lucht van en de kredieten aan Kreuger werden beperkt. De aandelen Kreuger kwamen onder druk te staan. Maar de banken, die voor Kreuger werkten, kochten ze in opdracht van Kreuger in grote getale op om de koers te steunen.

Op een zaterdagmorgen pleegde Kreuger zelfmoord, waarschijnlijk wegens de hopeloze situatie. Zijn privé-secretaris en partner in het concern wist de politie te overtuigen om het nieuws nog tijdens het weekeinde geheim te houden, ermee bluffende en dreigende 'dat er anders een wereldcatastrofe zou uitbreken'. Het is nooit bewezen, wie op nog diezelfde zaterdag grote pakketten Kreugeraandelen heeft verkocht – tegen nog hoge koersen, want de banken kochten ze immers nog steeds op, niet wetende dat Kreuger dood was. Het was waarschijnlijk die privé-secretaris. Op de volgende maandag, bij het bekend worden van het nieuws, stortten de Kreugeraandelen razendsnel van de ladder, omdat de banken ze nu niet meer opkochten en iedereen van het drama had gehoord.

Aan het einde van de jaren zestig beleefden we het grote, internationale fondsschandaal met Bernie Cornfeld's *IOS (Investors Overseas Services)*. Het IOS was een conglomeraat van beleggingsfondsen, waarvan de koersen zeer snel en zeer hoog stegen. Zulke aandelenfondsen waren zeer populair geworden, want – aldus de propaganda – zij konden de spreiding van portefeuilles tot in de perfektie doorvoeren wegens hun grote

kapitaal en deskundigheid. Dat zijn twee factoren, die de kleine belegger moet missen. Het waren daarom vooral kleine beleggers, die naar deze fondsen holden. Niet alleen werden zij door de snel stijgende koersen gelokt, maar ook door de agressieve propaganda (huis-aan-huis-verkoop incluis) en bekende persoonlijkheden, die – tegen betaling – hun naam voor de IOS-reclame leenden.

Het succes van de IOS leek niet op te kunnen, zodat er zelfs oliesjeiks met hun vele miljoenen instapten – of beter: intrapten. Totdat de controle-instanties eens wat verder achter de mooie façade van wonderdoener, kasteelheer en mooievrouwenverslinder Cornfeld gingen kijken. Zij ontdekten een simpel systeem, dat evenwel ergerlijk naar bedrog rook. Het ene fonds kocht waarden van het andere fonds tegen kunstmatige, onrealistisch hoge prijzen. Aldus kon het verkopende fonds op enorme winsten pochen. Op deze basis draaide het carrousel, met nog allerlei andere trucs. De IOS-koersen kelderden en Bernie Cornfeld ging voor enige tijd van het kasteel naar de kerker. Vele duizenden mensen in Europa, Amerika en Arabië hadden gezamenlijk al voor anderhalf miljard gulden verloren. Gezien de fondsen toch nog wel aandelen en onroerend goed met enig waarde bezaten, behielden de fondsparticipaties (aandelen) nog een geringere koers. Er was dus nog hoop op een keer ten goede. Die hoop werd groter toen ene Robert Vesco in Amerika meedeelde, dat hij de IOS overnam en de zaak uit het slop zou trekken. Al spoedig waren de IOS-participaties toen helemaal niets meer waard. Want alles wat de IOS nog aan waarden bezat, stak Vesco in eigen zak en hij verdween naar exotische staten, waar hij de regering omkocht om hem niet aan de USA uit te leveren. Daarmee was ook de grote populariteit van het fondsentijdperk ten einde.

De laatste grote koersinzinking beleefden we in 1973 en 1974, uitgelokt door de oliecrisis en de daarop volgende algehele economische recessie – de diepste sinds de laatste wereldoorlog, en daardoor vielen de koersen ook veel dieper dan bij een gewone daling van de index. Van een echte catastrofe of 'beurskrach' kon echter dit keer geen sprake zijn, onder meer doordat de sociale voorzieningen de werklozen op de been konden houden, zodat de koopkracht van de bevolking voor een groot deel bewaard bleef.

De diepe val op de beurs had evenwel niet alleen de grote recessie als oorzaak. Er waren drie motoren, die in het jongste verleden de effectenkoersen sterk en wat onrealistisch omhoog hadden gejaagd:

1. het broker-establishment (er zijn ruim 100.000 effectenmakelaars actief, die de aandelen aan- en omhoog praten);
2. de investment-fondsen à la IOS, die heel groot in aandelen stapten met het vele spaargeld van de kleine man, die zijn centen tot nog toe van de beurs had weggehouden;
3. de conglomeraten (de concerns die in alles en nog wat doen en vele bedrijven opkopen).

Deze drie vormen een cirkel, waarbinnen een waar aandelencarrousel is gaan draaien. 1 verkoopt de participaties (aandelen) van 2. En 1 koopt de aandelen van 3 voor 2. En 3 koopt via 1 de aandelen van andere bedrijven. Aldus dreven ze onder onderling elkaars koersen en verdiensten op.

Gedeeltelijk draait dit carrousel nog steeds, maar er is wel een ernstige kink in de kabel gekomen. Want door Nixons restrictieve geldpolitiek viel de waarde van de aandelen der conglomeraten, en daardoor die van de investmentfondsen. Een paar makelaars gingen eraan failliet.

Maar er zijn nog genoeg makelaars overgebleven. Zij vertellen allemaal wat anders over de beurs, maar altijd erop gericht om het publiek bij de beurs te houden. De conglomeraten zijn er ook nog steeds. De aandelen schijnen een nieuwe opmars te willen beginnen. Tot meerdere glorie van het geld en de speculatie. Maar ook tot aan de volgende krach, het volgende schandaal, de volgende ineenstorting. Geen 'boom' zonder 'krach', en andersom. Dat houdt nu al sinds Jozef van Egypte de speculatie levendig, avontuurlijk en spannend. Het geld is ons leven – vallen en opstaan.

3

Sparen

I Sparen is vergaren
II De spaarvormen
III Spaarpapieren
IV De rente
V Voorbeelden en tabellen

I Sparen is vergaren

Sparen is de oudste, bekendste, simpelste en veiligste vorm van geldbelegging. Iedereen doet er wel eens aan mee. Want al een kwartje of een gulden even opzij leggen, al is het maar tot morgen, is *uitstellen van consumptie van huidig inkomen en/of geldbezit,* zoals in de financiële filosofie het begrip sparen wordt vertaald. Hoewel er in financiële kringen nog steeds wordt geloofd aan aanzienlijke bedragen in oude kousen en onder boeren bedsteden, sparen de meeste mensen thans per spaarrekening of -boekje op een bank, die verscheidene mogelijkheden voor rente biedt.

Vooral echter aan het simpele en veilige van deze geldbelegging wordt in de laatste jaren hevig gesjord. Het 'simpele' ligt nu zo, dat ik u verderop in dit hoofdstuk kan voorrekenen, hoe u 27 of 75 procent méér rente kunt krijgen als u maar even oplet en dit hoofdstuk doorleest. Dan weet u tevens, dat het een verschil is of u spaargeld vóór de eerste en zestiende dag van de maand stort, betalingen en opvragingen daarentegen pas kort na die dagen doet. En als u een verkeerde keuze doet uit de vele spaarvormen kunt u wel eens tot 12 procent op jaarbasis verliezen van uw spaargeld, zoals u eveneens in dit hoofdstuk kunt lezen.

Iemand met *f* 1000 spaargeld kan in één en dezelfde bank per jaar het volgende aan rente krijgen: *f* 45, *f* 45,76, *f* 47,50 of *f* 57,70. Een verschil van maar even *f* 12,70 (27,8%!) op dit relatief kleine bedrag. Alles hangt er maar vanaf of men een verstandige keuze doet. Wie heel slim uit de inmiddels ontstane berg aan mogelijke spaarrekeningen kiest, kan – ook binnen

dezelfde spaarinstelling – na twee jaar *f* 100 per maand te hebben gespaard *f* 132,50 rente vangen in plaats van de *f* 75,36, die men op de oud-vertrouwde manier zou hebben gekregen. Een verschil dus van *f* 57,14 (75%!). (Zie voorbeeld in deel V van dit hoofdstuk).

Het is ook wel nodig zulke mogelijkheden te gaan uitbuiten, want de veiligheid van sparen wordt thans danig in het gedrang gebracht door de inflatie, waarvan het percentage kan stijgen tot meer dan het dubbele van de op spaartegoeden geldende rentepercentages.

Sparen is ongeveer zo oud als de mensheid. Toen graan meer dan geld een betaalmiddel was, hielden de boeren een voorraad achter de hand om in slechtere tijden nog een ijzeren reserve te hebben – voor eigen gebruik of voor ruil tegen goederen en diensten. En wellicht heeft Eva na de eerste appel van de zondeval in een hoekje van het paradijs nog een paar appels opgeborgen om in de komende dagen Adam nog enkele keren te kunnen verleiden. Dat waren dan de eerste *appeltjes-voor-de-dorst,* de oer-definitie van het begrip sparen.

De financiële deskundigen denken niet zo agrarisch of zondig. Zij onderscheiden drie verbruiksvormen van het verdiende geld:
a. *direct besteden* betekent ruil van arbeidsprestatie tegen goederen; dus waar voor je geld, geen verlies door inflatie, geen extra kosten;
b. *uitstel van besteding* betekent sparen, dus mogelijkheid van verlies door inflatie, maar behoud van bestedingskeuze;
c. *vooraf besteden,* vóór het inkomen is verdiend, betekent lenen (financieren); dus winst door inflatie, maar wel extra-kosten en prijsgeven van bestedingskeus voor later inkomen.

Sparen wordt algemeen aangezien als een deugd. Het behoort haast tot een oerdegelijke Nederlandse gewoonte om een pasgeboren baby meteen bij de Rijkspostspaarbank (RPS) van een spaarboekje te voorzien, waarop onmiddellijk een eerste storting wordt gedaan. De RPS – evenals enkele andere spaarbanken – moedigt dat aan door een klein bedrag gelijk in het begin als premie te geven voor de jonge en later hopelijk actieve spaarder.

Sparen herinner ik mij uit mijn jongste jaren in de vorm van een keramiek diertje, dat dankbaar zijn kop knikte als je er een munt in stopte, dan wel als een koortsachtig streven om een spaarthermometer met dubbeltjes of kwartjes vol te krijgen. In plaats van graden duidden de cijfers aan hoeveel in gulden mijn dubbeltjes al waren gestegen. Als de thermometer vol was, had je tien gulden en rende je o zo trots naar de spaarbank – de enige instantie destijds die zijn deur voor gespaarde dubbeltjes van kinderen open deed en daartoe zelfs een speciale munten-telmachine invoerde.

Inflatie contra sparen

Of sparen ook financieel nog wel zo'n grote deugd is, wordt inmiddels ernstig in twijfel getrokken wegens de hardnekkige en alom heersende inflatie, de geldziekte die in de laatste jaren een onontkoombaar bestanddeel van onze dagelijkse financiële bekommernissen is geworden. In Duitsland heeft men eens uitgerekend, dat in het jaar 1973 van het totaal van 700 miljard mark aan spaarkapitaal maar eventjes 40 miljard mark door inflatie verloren is gegaan.

Als namelijk de inflatie per jaar zo'n 10 procent bedraagt en de rentevergoeding op een gewone spaarrekening is 4,5 procent, dan betekent dit dat de 'deugd van het sparen' bestraft wordt in plaats van beloond. Want je geld gaat er aldus per jaar in koopkracht 5,5 procent op achteruit. Iemand met *f* 1000 op de bank krijgt na een jaar wel *f* 45 rente, heeft daardoor *f* 1045 saldo op zijn boekje staan, dat evenwel aan koopkracht nog maar *f* 945 waard is. *f* 55 verlies dus als dank voor je spaarzaamheid.

Het is vooral om deze redenen, dat financiële deskundigen het sparen *als belegging* ernstig afraden. Je verliest er alleen nog maar op. En de tijd, dat het percentage van spaarrente hoger zal liggen dan het percentage van de inflatie is nog lang niet in zicht.

Sparen is dus een bijzonder slechte geldbelegging met gegarandeerd verlies (aan koopkracht) zolang de inflatie groter is dan de op spaartegoeden vergoede rente (huidige toestand sinds ongeveer 1970). Sparen heette tot nog toe de 'belegging zonder risico' te zijn. Zo zou men het niet meer kunnen noemen. Want wegens ongewisheid over mogelijke verdere stij-

ging van de inflatie in de toekomst is er zeker voor de spaarder die zijn geld voor enkele jaren heeft vastgelegd een gedegen kans op een behoorlijk, onvoorzien verlies. Sparen heeft dus ook risico's en daarmee is in deze tijd ook de enige en laatste doodzekere belegging verdwenen.

Een uit de jaren zestig stammende wetenschappelijke definitie van het begrip sparen gaat gewoon niet meer op. Tóen heette sparen: 'Afstand doen van mogelijke huidige consumptie in de verwachting van méér consumptie in de toekomst'. De verwachting van méér (koopkracht) kan je nu voorlopig wel laten vallen. In de meeste gevallen maakt het zelfs al niets meer uit of men iets op krediet koopt en daarvoor een of twee jaar afbetaalt, dan wel voor de koop van hetzelfde produkt eerst een of twee jaar maandelijks een bedrag dat even groot is als de maandelijkse aflossing van de afbetaling op een spaarrekening spaart om het produkt dan pas te kopen. Want door de inflatie zal het produkt in de regel zoveel duurder zijn geworden als men aan rente en kosten voor het krediet betaalt. (Zie voorbeeld in deel V van dit hoofdstuk.)

Ik ben bij verre niet de enige die dit weet. Desondanks bestaan er rond 20 miljoen spaarrekeningen in Nederland, heeft de Nederlander gemiddeld drie- tot vijfduizend gulden spaarkapitaal achter de hand en bedraagt het totaal tegoed op Nederlandse spaarrekeningen bijna 65 miljard gulden (waartoe ook de gewone liquide reserve behoort). In geen enkele andere beleggingsvorm in ons land steekt ook maar bij benadering zoveel geld. Dus: *het meeste geld wordt in de minst rendabele beleggingsvorm gestoken!*

Als dit geld alleen particuliere besparingen zouden zijn, dan kunnen we nog lachend een paar oliesjeiks in onze zak steken. Een statistiek van 1973 verdeelt de *f* 34 miljard, die toen aan spaargelden opzij werden gelegd evenwel zo:
overheid: *f* 10 miljard
bedrijfsleven: *f* 6,4 miljard
gezinnen: *f* 17,6 miljard.

De gezinsbesparingen lagen toen als volgt verdeeld:
in verzekeringsmaatschappijen: *f* 1,9 miljard
in pensioenfondsen: *f* 7,3 miljard
in spaarbanken: *f* 3,9 miljard
in handelsbanken: *f* 200 miljoen

overige besparingen: *f* 4,4 miljard.

Het woord der experts, die sparen afraden wegens het negatieve resultaat, heeft dus kennelijk niet het geringste gehoor gekregen. Integendeel: er doet zich juist de merkwaardige ontwikkeling voor, dat de mensen nóg meer gaan sparen als de inflatie nóg hoger is geworden. Inflatie roept nu eenmaal een algemeen gevoel van onzekerheid op. Zekerheid schijnt de massa – wat hun centen aangaat – slechts in spaarboekjes te kunnen vinden.

De groei in het sparen blijkt steeds direct door de economische situatie te worden beïnvloed. Als het slecht gaat, sparen de mensen méér; gaat het goed, sparen ze minder. Dat is dus tegengesteld tot de logica van de noodzaak. Nog nooit is het spaartegoed op de Nederlandse banken zo snel gestegen als in 1975, wat algemeen directeur A. J. Verhage van de Centrale Rabobank toen verklaarde met 'de onzekere economische situatie' in die periode.

Over het goede of slechte van zulke ontwikkelingen zijn de geleerden overigens nog niet uitgepraat geraakt. Als het met de economie slecht gaat en iedereen gaat dan meer sparen (dus minder uitgeven) dan maakt dat een herstel van de economie nog moeilijker – aldus de economen, die door meer bestedingen van de consument de economie wel weer zien aantrekken. Nee, antwoorden daarop vooral de financiële mensen als bankdirecteuren, die besparingen zijn juist nodig, omdat voor een opleving van de economie eerst investeringen van het bedrijfsleven nodig zijn. Daarvoor moeten de banken kredieten beschikbaar stellen, wat alleen in voldoende mate mogelijk is als er ook voldoende spaargeld bij de bank berust (dat de bank voor het uitzetten in de vorm van kredieten kan benutten).

De laatste grote crisis lijkt de economen op dit punt meer in het gelijk te stellen. Want zelfs investeringshulp van de overheid aan bepaalde bedrijfstakken had geen directe invloed op een vooralsnog uitblijvende, overtuigende opleving. Een ondernemer lijkt pas onbezorgd weer groot te durven investeren als hij ziet dat de consumenten weer meer gaan uitgeven.

Een spaarder is een zogenaamde *nominale belegger*. Hij legt een bedrag in, dat hij nominaal weer kan terugvorderen. Honderd gulden blijft honderd gulden – ook over 30 jaar, als 100 gulden volgens het huidige inflatieritme nog maar de koop-

kracht van 10 gulden van vandaag zal hebben. Als het inflatiepercentage rond de acht procent blijft schommelen, is na 9 jaar het prijspeil verdubbeld, na 30 jaar (een generatie) vertienvoudigd en na 74 jaar (een mensenleven) 250 maal hoger geworden. Iets van *f* 100 vandaag kost dán dus *f* 25.000. Zover zal het overigens wel niet komen, want tegen die tijd zal de overheid dan met een geldhervorming hebben ingegrepen.

Een *niet*-nominale belegging is daarentegen bijvoorbeeld het eigen huis, dat bestendig in waarde pleegt te stijgen. Als de koopkracht is gehalveerd, zal het huis meestal het dubbele waard zijn van de oorspronkelijke koopsom. Er is dus niets verloren.

Van politieke zijde is al herhaaldelijk getracht om de constante roofbouw op de spaarders (bovendien voor het merendeel de kleinere man) een halt toe te roepen. In 1976 werd in het parlement de motie-Kruisinga ingediend, waarin een compensatie voor verlies door geldontwaarding van spaargelden werd voorgesteld. Maar de overheid voelt er niet veel voor.

Het is tenslotte de overheid zelf, die – voor een zeer groot deel – voor de inflatie verantwoordelijk is en er bovendien direct van profiteert. De overheid immers geeft zeer regelmatig staatsleningen (obligaties) uit, die zij na 15 tot 20 jaar weer moet terugbetalen. Dan is de geleende som al zo veel minder waard geworden, en bovendien liggen de rentepercentages van die leningen meestal net beneden het inflatiepercentage, dat de overheid in feite niet voor die lening betaalt, maar er nog wat extra aan verdient. Er is daarom ook al een pleidooi ontstaan om de obligaties met variabele rente uit te geven – telkens aan de inflatie aan te passen, om het waardeverlies van de nominale som aan te passen.

In feite wordt de spaarder dubbel gestraft. Want behalve het inflatieverlies moet hij over de rentevergoeding (die niet meer is dan een kleine, ontoereikende vergoeding voor het inflatieverlies) ook nog inkomstenbelasting betalen. Want de rente wordt als *winst* dan wel *inkomen* beschouwd. Gezien de inflatie is de rente evenwel allang geen winst meer, maar hooguit nog een – onvoldoende – schadevergoeding voor inflatieverlies. Tweemaal grijpt de overheid in de portemonnee van de burgers met de grote deugd van weleer. Zelfs zeer onderdanige en gelovige mensen wordt dat teveel en zij citeren met wrange

vroomheid Lucas 6 uit de Bijbel: 'Als iemand je op de ene wang slaat, houd hem dan ook de andere voor; neemt iemand je jas af, laat hem dan ook je hemd houden'.

De *vrijstelling van belasting* op spaartegoeden is namelijk maar zeer beperkt. Slechts degene die met zijn inkomen beneden de aanslaggrens van *f* 32.700 (norm van 1975) ligt, hoeft voor *'inkomsten van andere aard'* (daartoe behoort onder meer de rente uit beleggingen) tot *f* 600 geen inkomstenbelasting te betalen. Voor alles wat daar boven gaat en over het geheel aan rente voor mensen met een hoger inkomen dan *f* 32.700 moet over de rente op spaartegoeden dus het volle pond aan inkomstenbelasting worden betaald.

Het zou verkeerd zijn om te geloven, dat de rente vanzelf op een of andere manier wordt aangepast aan de stand van de inflatie. De inflatie heeft geen directe invloed op de rentepercentages. In 1970 stonden de rentepercentages voor spaartegoeden ongeveer even hoog als in 1976, toen evenwel de inflatie al meer dan dubbel zo hoog was. (In 1970 viel er dus nog wèl wat te verdienen voor spaarders.)

In ons omringende landen, waar het systeem van *indexering* (regelmatige aanpassing van lonen aan de inflatie) al langer traditie heeft, wordt al enige tijd gediscussieerd over het indexeren van de rente op spaarrekeningen. Bankmensen in Nederland zien dat vooralsnog niet zitten. Zij menen dat dan ook de rente op kredieten zou moeten worden geïndexeerd, omdat de banken anders verlies kunnen lijden.

Het ziet er dus al met al naar uit, dat spaarders met de inflatie zullen moeten leren leven, voorlopig zonder compensaties. Sparen is daarmee de meest inflatie-gevoelige vorm van geldbelegging. En omdat we daarmee verre herinneringen uit oude crisistijden oproepen, is het wellicht niet overbodig erop te wijzen, dat bij alle ernstige economische en financiële crisissen de spaarders steeds de ernstigst getroffen slachtoffers bleken te zijn, die van hun 'deugd' praktisch geen cent meer terug zagen. Voor de kleine spaarder bleek de overheid dan nog het minste oog te hebben.

Wie, waarvoor en hoeveel sparen

Drs. M. Meyer, directielid van de hard aan de weg timmerende *Spaarbank voor de Stad Amsterdam*, zegt: 'In de lagere sociale

groepen wordt veel gespaard. Daarbij speelt het gevoel van een zekere onzekerheid een belangrijke rol. Anderzijds is het ook begrijpelijk, omdat deze groepen geen alternatieven hebben. Voor hen is lang niet altijd het eigen huis binnen bereik en je hoeft niet te denken aan beleggen in aandelen, laat staan in antiek of diamanten. Déze categorie wil toch graag een stukje veiligheid hebben en daarvoor hebben ze dan maar één mogelijkheid en dat is de trouwe spaarbank'.

Drs. Meyer heeft gelijk. Wat niet wegneemt, dat ook in hogere klassen van de bevolking wordt gespaard. Sparen heeft nog steeds de rol van het potje voor onvoorziene uitgaven. Maar veel van die rol, die vroeger de belangrijke reden voor sparen was, is verloren gegaan door overbodigheid.

Onzekerheden worden thans door *verplicht sparen* in de vorm van door de overheid verplichte verzekeringen beschermd – zoals ziekenfonds, werkloosheid, ziektewet, AOW, enzovoort. Door deze sociale verzekeringen en voorzieningen is het niet meer noodzakelijk, althans véél minder dan nog in het begin der jaren vijftig of vóór de laatste wereldoorlog, om zich met nominaal onaantastbaar spaargeld te wapenen. Kosten van ziekte en invaliditeit en het onvoorzien wegvallen van inkomen zijn nu immers voor iedere burger grotendeels gedekt.

Voor onvoorziene uitgaven ten behoeve van huishoud- of luxe-goederen hoeft men zich ook al niet meer noodzakelijkerwijs met een spaarreserve te wapenen. De kredietmogelijkheden zijn immers voor iedereen zo open en uitgebreid geworden, dat – als de nood hoog is – een Persoonlijke Lening of kaskrediet onder garantie van slechts het (vaste) salaris uitkomst kan brengen. De actievere belegger kan op onderpand van zijn bezit aan effecten tot ruim 50 procent van de beurswaarde nog krediet opnemen. Deze kredietmogelijkheden zijn des te aantrekkelijker geworden nu het door de inflatie nauwelijks nog wat uitmaakt of je meteen iets op krediet koopt, dan wel er eerst enige tijd voor spaart. De kosten van krediet kunnen (in 1976, zie voorbeeld in deel V van dit hoofdstuk) in de regel even groot zijn als de prijsstijging, die zich in de periode van het sparen zal voordoen.

Nu is het evenwel niet voor iedereen weggelegd om als maar kredieten op te nemen. De afbetaling kan voor velen zwaar wegen – en in dat geval doet zich wel het risico voor van een

plotselinge onvoorziene omstandigheid.

Om vorengenoemde redenen alsmede wegens de inflatie moet men dus niet teveel sparen. Teveel is meer dan men binnen afzienbare tijd denkt nodig te hebben. Voor wat daar bovenuit gaat, dient met naar andere, waardevastere en beter renderende beleggingen te zoeken.

Toen ik voor een speciale publicatie in 1970 onder meer ook de *Nederlandse Spaarbankbond* om opgave van een beleggingsadvies voor een kapitaaltje van *f* 2000, *f* 5000 en *f* 10.000 vroeg, meende zelfs deze meest traditionele spaardersinstelling, dat men niet meer dan *f* 1000 op een gewone spaarrekening moest zetten.

Drs. Meyer van de Spaarbank te Amsterdam wijst op de neiging van de gemiddelde Nederlander om een bedrag gelijk aan drie tot vijf maandsalarissen gespaard te houden op een min of meer direct opvraagbare rekening. Dat komt dus ongeveer met mijn advies overeen. Al naar gelang uw persoonlijke omstandigheden en verwachtingen heeft u een aardige buffer met twee tot drie maandsalarissen aan spaargeld. Daar u tegen alle sociale onaangenaamheden al door de staat verzekerd bent, u eventueel bovendien ook een levensverzekering afbetaalt (die later met rente wordt uitgekeerd), kunt u dan de weg openstellen naar andere beleggingsvormen. In financiële kringen pleegt men sparen ook wel een typische *korte termijnbelegging* te noemen – niet langer dan een jaar. Een goed advies is, dat grotere bedragen niet voor lange tijd op een spaarrekening moeten worden vastgezet. Dat zegt zelfs een man als mr. H. Schiphorst, directeur van de Nederlandse Spaarbankbond.

De heer J. Elfering, hoofd afdeling creditgelden (waartoe het spaargeld behoort) van de *Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank (Rabobank)* meent dat gezinnen met een inkomen ter hoogte van het minimumloon of iets hoger nauwelijks aan sparen toekomen. De modale werknemer daarentegen (1976: gehuwd, twee kinderen, rond de *f* 25.000 tot *f* 30.000 bruto per jaar) houdt gemiddeld per jaar boven de kosten van levensonderhoud zo'n *f* 2000 over. Daarvan belandt 50 procent op een spaarrekening.

Het is verrassend om vast te stellen hoeveel spaargeld er van jeugdigen afkomstig is. De VNU (Verenigde Nederlandse Uitgeversbedrijven) heeft het financiële gedragspatroon van de

jeugd in 1976 eens uitgepluisd. Daaruit blijkt dat de Nederlandse jeugd van 6 tot 19 jaar (dat zijn 3,2 miljoen jongeren uit 1,6 miljoen gezinnen) per jaar een vrij beschikbaar inkomen van maar liefst één miljard gulden heeft! Daarvan wordt tussen de 350 en 400 miljoen gulden gespaard.

Van de jongens tussen 13 en 19 jaar spaart zeven procent per week gemiddeld *f* 2,50, zes procent tussen de *f* 5 en *f* 15, vijf procent tussen *f* 15 en *f* 20 en twee procent nog meer. De meisjes doen het ongeveer gelijk, zijn evenwel met het dubbele aantal in de rubriek 'nog hoger' vertegenwoordigd. Bij deze groepen gaat het minder – zoals bij volwassenen – om een potje tegen slechte en kwade tijden, maar meer om zogeheten *doelsparen*. – voor een brommer, grammofoon of bandrecorder. Het grootste deel van hun inkomsten stamt uit de portemonnee van de ouders. Van de groep 13- tot 19-jarigen heeft 36 procent buiten schooltijd een karweitje en 16 procent een vaste baan.

De banken en de groten

Sparen mag dan als belegging misschien niet erg populair zijn, het is wel zo dat zonder een behoorlijke spaarzin van het volk de economie nauwelijks kan draaien. Want de banken kunnen geen kredieten uitzetten, als er geen spaargeld is. Het bij de banken afgegeven spaargeld wordt weer door de bank uitgezet in een verhouding van ongeveer *f* 1300 spaargeld tegen *f* 1000 kredieten (aldus de liquiditeitseisen van de toezicht houdende Nederlandsche Bank – een overheidslichaam). Dat men bereid is voor spaargeld rente te geven, komt alleen door het feit dat men met dat geld hoopt te kunnen werken, zodat het nog meer opbrengt dan die rente. Gezien het voor particuliere spaarders moeilijk is om zelf op zoek te gaan naar een lener, en dan zeker te zijn het geld na een bepaalde periode terug te krijgen, is een bank bemiddelaar geworden tussen spaarder en lener. De bank pakt deze zaak zo aan, dat na aftrek van alle kosten zoveel overblijft, dat de noodzakelijke reserves op peil blijven in verhouding tot de groei van de bank. Is de vraag naar krediet hoog, dan heeft de bank meer spaargelden nodig en zal die met hogere rentepercentages aanlokken. Daardoor wordt dan ook de verschuldigde rente op kredieten duurder. Is er weinig vraag naar kredieten, heeft de bank minder spaargeld nodig

en zal de rente op spaartegoeden verlagen. Een typisch voorbeeld van vraag en aanbod dus.

Door de in de laatste jaren sterk toegenomen economische activiteit werd de behoefte aan middelange kredieten steeds groter, zodat ook de grote handelsbanken (als Amro en ABN) gingen proberen kleine spaarders aan te lokken om meer dekking voor kredieten te hebben.

Daar grote banken sneller op de marktbewegingen reageren (meer of minder kredietvraag), blijken zij, vooral in tijden van stijging, sneller hun rentepercentages voor spaargelden aan te passen dan spaarbanken. In de regel is dat nog steeds zo, maar de spaarbanken beginnen wel in te lopen.

De spaarbanken zijn de traditionele instellingen voor het spaargeld van de gewone man. De spaarbank werkte dan ook volgens een rustiger, minder op de kredietvraag georiënteerde wijze, die deels door de overheid werd voorgeschreven. Zij belegden de hen toevertrouwde gelden vooral in staatsobligaties en lange looptijd en geringere opbrengst dan kredieten.

De rente-ontwikkeling bij de *Rijkspostspaarbank (RPS)* is dan ook bij verre niet spectaculair te noemen, en zeker niet een weerspiegeling van economische golven. Van 1881 tot 1946 heeft de RPS onveranderlijk 2,64% rente uitgekeerd. In 1947 werd dat 2,4%. In 1969 steeg het tot 4% en daar zijn we, ondanks crisis en inflatie, rond blijven hangen.

De beleggingspolitiek der spaarbanken is inmiddels veel flexibeler geworden, ze doen ook actiever mee op de kredietmarkt, zodat hun rentepercentages sneller en concurrerend kunnen worden aangepast.

In het jaarverslag 1975 schrijft de Spaarbankbond over het spaarbankprofiel: 'Giraal betalingsverkeer en consumentenkrediet hebben in de laatste 10 jaar tot fundamentelere wijzigingen in het spaarbankbedrijf geleid dan welke ontwikkeling in de 150 jaar daarvoor dan ook. En men kan gevoeglijk aannemen, dat de ontwikkeling in de komende jaren niet minder ingrijpend zal zijn'.

Desondanks hebben de traditionele spaarinstellingen nog een zeer groot deel van de spaargelden in handen gehouden. De verdeling der marktaandelen bij spaargelden ziet er zo uit (1974):

21% Bondsspaarbanken

17,5% Rijkspostspaarbank
43,3% Coöperatieve banken (Rabobank)
16,4% Handelsbanken
1,7% Spaarbanken gelieerd met handelsbanken.

Het grote overwicht van de Rabobank komt vooral door de spaarzaamheid der boeren, die voor hun geld niet veel heil in iets anders dan gewoon sparen zien. De Rabobank vaart wel bij die opvatting en is aldus de ongeveer grootste bank in Nederland. De Bondsspaarbanken trachten een dreigend verlies van spaarders op te vangen door fusies en snelle uitbreiding van het servicepakket. Want de spaarder is wel bewuster zijn bank gaan uitkiezen. Tegenover het inleggen van spaargelden staat een zekere aanspraak op diensten van de bank, zoals kredietverlening. Aan wie men zijn spaargeld toevertrouwt, is dus een kwestie van méér dan alleen maar percentages vergelijken. (Zie ook hoofdstuk 13 *De Banken*).

Wat een uitermate slechte zaak blijkt te zijn, is de *spaarverzekering*, waarvoor vooral enkele jaren geleden nog hevig de reclametrommel werd geroerd met zaken als een wandtegeltje met de naam van een pasgeboren kind, waarvoor vader een spaarverzekering voor 21 jaar zou moeten afsluiten. Voor die kinderen moet maandelijks een bedrag worden gespaard. Bij eerder overlijden van deze spaarder ten gunste van het kind (meestal de vader) zal de spaarinstelling het bedrag over de verdere periode van de spaarverzekering blijven storten.

Bekende aanbieders van dit systeem zijn bijvoorbeeld *De Nederlandse Spaarkas* en de *Eindhovense Disconteringbank*. Ik vind deze dingen een gruwel. Als voorbeeld neem ik een contract, dat in 1976 juist op de helft van de spaarperiode was aangeland. De rente bedraagt slechts 4 procent, minder dan je op welke spaarvorm ook kunt krijgen, hoewel het hier toch om spaargeld gaat dat langer dan tien jaar wordt vastgelegd, waarvoor men bij andere banken de dubbele rente kan krijgen. Maar bovendien gaat 15 procent van het totaal te sparen bedrag aan verzekeringspremies verloren en maar liefst 9 procent van het totaal te sparen bedrag wordt daarenboven ineens geheven als administratiekosten (alsof ze door die afschuwelijk lage rente niet al voldoende aan je verdienen). In totaal verliest men dus aan kosten bijna een kwart van het te sparen bedrag. Iemand die voor zoon of dochter *f* 20.000 gulden bijeen

spaart, moet daarvan dus *f* 5000 gewoon weggeven. Als iemand binnen de eerste drie jaar niet meer betalen kan of wil, is hij al zijn geld in één klap kwijt zonder aanspraak op enige terugbetaling. Als je het wel de hele periode uitzingt, dan heb je bovendien het enorme inflatieverlies, dat op dit bedrag bij zo'n gering percentage zeer zwaar weegt.

Wie zijn kinderen financieel al veilig wil stellen, kan hen beter helpen door een verstandige keuze uit de velerlei spaarvormen te doen en daarmee ongeveer het dubbele halen van wat de spaarverzekering biedt (zie delen II en V van dit hoofdstuk). Het zuivere risico van overlijden dekt u beter door een risicoverzekering, waarvoor slechts een lage premie wordt verlangd.

Als u overigens uit dit hoofdstuk de indruk mocht krijgen, dat sparen 'dus' een gezapige belegging is voor kleine bedragen en kleine mensen, dan bent u verkeerd. Voor de grote massa der particulieren mag dat dan waar zijn, maar er zijn ook heel grote spaarders – de zogeheten *institutionele beleggers*. Dat zijn pensioenfondsen, verzekeringsmaatschappijen, grote woningverenigingen, instanties met een sociaal doel. Zij moeten op geregelde tijden aan hun klanten of premietrekkers een vast bedrag kunnen uitkeren, dat tevoren is overeengekomen. Voor deze beleggers is het dus vooral van belang het nominale bedrag vast te houden. Het maakt dus niet veel uit of dat bedrag door inflatie enigszins wordt aangevreten, want uit te keren valt toch een bedrag dat vóór het begin van dat inflatieaanvreten werd overeengekomen. Voor pensioenfondsen ligt dat wat moeilijker, omdat de pensioenaanspraken geregeld met de inflatie worden opgetrokken. Zij moeten dus zeer intelligent beleggen, zonder dat ze teveel risico mogen nemen, want anders staan er ooit eens een hoop vaderlanders zonder (voldoende) pensioen op straat.

Deze instanties zetten grote miljoenbedragen als spaardeposito's uit (hoewel ze voor een geringer deel overigens ook wel meedoen op de beleggingsmarkt van onroerend goed, obligaties en aandelen). Bij zulke grote bedragen maakt een kwart procentje heel wat uit en dus speurt de institutionele belegger dagelijks de markt af naar kleine renteverschillen. Regelmatig verschuiven zij enorme miljoenenposten over de markt, zodra

ze elders weer een deeltje van een procent méér kunnen krijgen. Het gemak bij deze belegging is, dat zulke overschrijvingen geen bijzondere kosten met zich meebrengt (wat bij effecten en onroerend goed heel anders ligt).

Op deze wilde miljoenenmarkt krijgen de institutionele beleggers het gezelschap van grote ondernemingen, die speciale financiële personeelsleden hebben die niets anders doen dan voor enkele dagen – soms slechte enkele uren – de geldreserves tegen het gunstigste percentage onder dak te brengen. Zulke ondernemingen hebben namelijk vaak vele miljoenen aan contanten voor betaling van lonen en belastingen ter beschikking. Dit is de markt van het *daggeld*, waar geregeld bedragen per belegger in orde van grootte van 20 miljoen gulden worden aangeboden en opgenomen. De rentepercentages verschillen soms zeer sterk. De ene dag is deze zogeheten *call-rente* 1%, maar dat kan de volgende dag al 4% zijn.

Dit soort (dag-)geld, waarmee ook de banken hevig speculeren, belandt niet meer op spaarrekeningen. Grote beleggers, banken en bedrijven maken er een beroep van om te trachten ergens miljoenen bedragen als krediet op te nemen, die men tegen een achtste of een kwart procent rente hoger elders kan uitzetten. Soms blijft dat geld slechts enkele uren ergens staan om bijvoorbeeld aan de eisen van liquiditeit te kunnen voldoen als men juist teveel geld heeft uitgezet. Deze geldhandel wordt praktisch uitsluitend per telefoon afgewikkeld. Hij is soms zeer wild en arbeidsintensief, maar de winsten zijn in vergelijk met de omzet meestal gering. Met *sparen* heeft dit alles minder te doen, maar het principe is er wel van afgeleid (lenen en uitzetten).

Mocht dit hoofdstuk u plots aan een vergeten spaarboekje herinneren, dan hoeft u niet zo gauw te vrezen dat uw recht op het saldo verjaard is. **De bank moet u tot 30 jaar na de laatste storting het saldo inclusief rente en opgelopen rente-op-rente uitbetalen.** In 1975 ontdekte ik een vergeten spaarboekje uit jeugdige jaren, dat in 1959 op een saldo van één gulden was ingeslapen. Ik verlangde de uitbetaling met de samengestelde rente en kreeg toen *f* 13,46. Hoe een gulden kan rollen!

Als spaarder bent u bij de bank zeer welkom. Maar probeer niet met een paar losse guldens de vele mogelijkheden uit, die u nog uit de volgende delen van dit hoofdstuk zult leren ken-

nen. Want als u zonder noemenswaardig bedrag de hele bank overhoop haalt en de bedienden tot wanhopig papierwerk drijft, kan de bank u ook de laan uitsturen. De grootste bank van de wereld, de *Bank of America,* laat regelmatig door de computer de rentabiliteit (inleg en kredietopname) van elke klant berekenen. Als men niet rendabel genoeg is, wordt men met zijn spaarcentjes op de stoep gezet. Maar u hoeft dan ook niet bij de grootste bank van de wereld te sparen. Bij spaarbanken is ook het kleinste bedragje welkom en vindt de gewone man een passend onthaal.

Vele grote vermogens zijn met een eerste zuinig gespaarde gulden begonnen. Maar later werd rendabeler en actiever belegd. Want op het verhaal van de man of vrouw, die alleen met een spaarboekje in de hand een enorm vermogen heeft verworven, zitten we nog steeds te wachten. En we zullen nog wel lang moeten blijven wachten.

II De Spaarvormen

Wie nominaal wil beleggen, dus sparen, heeft inmiddels zo'n grote keuze uit allerlei vormen van spaardeposito's, termijnen, rekeningen, boekjes, brieven, enzovoort, – het geheel onder de vlag van steeds klankvollere namen –, dat het voor een gewone spaarder wel erg moeilijk wordt om nog door de bomen het bos te zien. De banken hebben met deze voortdurend uitbreidende keuzemogelijkheid twee dingen bereikt: dat sparen niet meer het simpele geld-opzij-leggen van weleer is en dat meer intelligentie en inzicht tot meer rente leidt. Zoals overal in het beleggen geldt dus nu ook voor sparen, dat de zegen van wat meer slimheid ook de zegen van wat meer geld betekent.

'Al die uiteenlopende spaarvormen, die grote verscheidenheid van namen, is voor de doorsnee-spaarder nogal misleidend', zegt de heer Elfering, hoofd creditgelden van de Rabobank. Het verschil tussen vele spaarvormen is namelijk in principe gering of nihil. Dat kan ook niet anders, omdat de banken hoe dan ook toch hun basisrendement in het oog moeten houden als ook de liquiditeitseisen van De Nederlandsche Bank. Daardoor kunnen ze niet lukraak hoge percentages gaan rondstrooien.

De velerlei spaarvormen zijn dan ook minder bedoeld om meer dynamiek in de belegging van het sparen te brengen,

maar veeleer een uiting van harde concurrentiestrijd. De banken hebben namelijk speciale mensen in dienst, die allerlei nieuwe aanbiedingen met mooie namen moeten uitdenken. Uiterlijk mogen ze er anders uitzien dan het bestaande, diep in het binnenste moeten ze evenwel tot dezelfde rendementen leiden als tot dan toe met de bestaande mogelijkheden gebruikelijk was.

Die 'uitvinders' behoren tot de afdeling marketing van de banken. Zij zijn de verkopers. Want ook de bank is gewoon een bedrijf, dat een produkt verkoopt (inlegmogelijkheden, kredieten, etc.) en daarmee de grootst mogelijke afzet probeert te bereiken. Net als met wasmiddelen wordt de verkoop ondersteund door een miljoenenbudget voor reclame, kleurige folders en 'actieve' klantenservice.

Het is een gewone – maar wel gigantische – en harde concurrentiestrijd om de gunst van de klanten. Zoals bij de wasmiddelen een firma mededeelt, dat haar produkt nu 'nóg witter' wast en de concurrent haar produkt 'het witste' laat wassen, zo komt een inventieve marketingman van een bank op het idee om weer eens een nieuwe spaarrekening uit te denken, die ogenschijnlijk de hoogste rente van alle bestaande spaarrekeningen oplevert. Zo kwam de op dit gebied zeer actief geworden Amrobank op het idee van de *'Spaar-Extra-Rekening'*, waarop een extra percentage wordt uitgekeerd als men het geld langer laat staan, evenwel bij elke opname één procent 'strafrente' wordt afgetrokken over het opgenomen bedrag. Een met het extrapercentage doorslaande balans laat in de reclame aan onvermoede mogelijkheden voor nieuwe rijkdommen geloven. Prompt kwam Amro's naaste concurrent, de ABN, toen met de *'Spaar-Plus-Rekening'* – precies hetzelfde idee met een met vier letters gewijzigde naam. De Rabobank volgde daarop met het *'Spaarpremieboekje'* – nog een andere naam voor ook precies hetzelfde.

De zaak liet zich aantrekkelijk presenteren, waarbij de onbevangen klant de indruk moest krijgen, dat de banken hem zo maar eventjes 2 procent rente extra in de schoot kwamen werpen. Slechts een koele rekenknobbel of een kenner van de materie ziet onmiddellijk, dat er helemaal niets nieuws onder de zon is. Wie zijn geld een of twee jaar onaangeroerd op deze rekening laat en het dan afhaalt, vangt hooguit dezelfde en

meestal zelfs minder rente dan op de al bestaande termijnvormen met overeenkomstige perioden, omdat de altijd verschuldigde 1 procent retourrente er hard inslaat. Als u er een verkeerd gebruik van maakt, kan het zelfs 6 procent of meer op jaarbasis strafrente gaan kosten, in plaats van enige opbrengst. (Zie voorbeeld in deel V van dit hoofdstuk).

Waarom dan al dat kabaal en elkaar onmiddellijk na-apen? Het gaat de banken er slechts om nieuwe klanten naar zich toe te lokken. Sinds 1964 zijn de handelsbanken zich in de strijd om de spaargelden van het grote publiek gaan mengen. Met dat geld willen zij hun kredietverlening op middellange termijn dekken. Een nieuwe spaarvorm, aantrekkelijk voorgesteld met de suggestie dat er een hoop extra te vangen valt, kan nieuwe klanten aanlokken. 'Als een nieuwe spaarvorm door een bank intensief op de markt wordt gebracht, zullen andere banken het idee overnemen om de concurrentie in evenwicht te houden en te voorkomen dat de klanten naar de concurrent overlopen', aldus Rabo's heer Elfering. Hij is dan ook lang niet gelukkig over al die spaarvormen en nieuwe ideeën, waarin slechts het oude een nieuw pakkie krijgt. Elfering: 'Bij al die spaarvormen van vandaag kan alleen nog de computer ons nog op de been houden.'

Al met al staat de spaarder dan toch wel voor het dilemma zelf te moeten bepalen welke spaarvorm hij moet kiezen, dan wel voor de uitdaging de banken bij de neus te nemen door zo slim van de concurrentiestrijd in de vorm van vele spaarvormen gebruik te maken, dat hij er meer rente uitsleept dan de banken lief is.

Een zorgvuldige studie van de vele aanbiedingen kan ook tot zo belangrijke ontdekkingen leiden, dat het rentepercentage op een spaardeposito met vaste termijn van zeven jaar even hoog is als op een spaarbrief-aan-toonder, die slechts vijf jaar loopt (vast ligt), waarbij op de spaarbrief het percentage ook nog over de jaarlijks opgelopen rente wordt uitbetaald (bij het deposito moet men de jaarlijkse rente opnemen). Slechts dus als men beslist voor een termijn van zeven jaar van zijn geld af wil zijn en beslist de rente jaarlijks wil ontvangen, kan zo'n deposito van zeven jaar interessant zijn. In alle andere gevallen is het een onverstandige keus, gezien de mogelijkheid om op kortere termijn hetzelfde percentage te krijgen, waarna men

opnieuw over het uitzetten van het bedrag kan beschikken. Een beslissing ten gunste van een termijn van zeven jaar geldt in het huidige inflatietijdperk bovendien als beangstigend lang. Een verder voordeel biedt de mogelijkheid bij sommige spaarbrieven om ze samen met de al opgelopen rente op de beurs te verhandelen, als men er toch eerder vanaf wil.

De mogelijkheid, dat men toch voor afloop van de termijn van een spaarbrief of deposito over het geld zou moeten kunnen beschikken, dient ernstig te worden afgewogen. Al heel wat mensen hebben teleurstellingen beleefd, omdat bij onvoorziene omstandigheden geen enkele mogelijkheid bleek te bestaan om hun spaarbrief vervroegd in te wisselen, zelfs niet met renteverlies. Vele banken weigeren dat, en in principe is dat correct. Hetzelfde geldt vaak ook voor spaardeposito's met vaste termijn (waartegen men bij deposito met *opzeg*termijn gemakkelijker vervroegd kan opvragen, met een stuk renteverlies natuurlijk).

Het is dus zaak bij het vastleggen van spaargeld zeer precies naar de mogelijkheden van vervroegde opvraging te informeren. Voor bepaalde doeleinden, zoals huwelijk en huis kopen, staan sommige banken een vervroegd opvragen zonder renteverlies toe. In andere gevallen van vervroegde opvraging, die niet is voorzien maar wel wordt toegestaan, zal de bank het spaargeld beschouwen als *direct opvraagbaar* (dus zoals de gewone, simpele spaarrekening) en zij zal als extra straf de uit te keren rente in de regel berekenen op een half procent lager dan het geldende percentage voor direct opvraagbare spaartegoeden of een halve tot hele procent aftrekken van het voor de bepaalde rekening geldende percentage. Maar de rente mag niet lager zijn dan de helft van de nominale rente, die voor direct opvraagbare tegoeden geldt (anders zou men bij sterk vervroegde opvraging wel eens erop moeten toeleggen).

Navolgend een overzicht van praktisch alle medio 1976 bestaande spaarvormen:

Privé-rekening

Dit is in feite geen spaarvorm. Als rekening-courant is deze rekening vooral bedoeld voor huishoudelijke betalingen en ontvangsten van salaris en zal niet meer dan een half procent over het tegoed worden uitgekeerd, dat per dag wordt vastge-

steld. In vele landen wordt in het geheel geen rente over een rekening-courant-tegoed uitgekeerd. Desondanks staan er vele miljoenen op zulke rekeningen.

Meer een Nederlandse specialiteit is de afgeleide vorm *salaris-rekening ('privé-rekening')* – een rekening-courant voor particulieren. Over het laagste tegoed per halve maand wordt een rente berekend van meestal 1,5 procent (1976). Dit systeem, eens bedoeld om de mensen van de goedkope postgiro naar de banken te lokken, is ernstig in discussie geraakt, omdat de banken de kosten te hoog vinden. (Zie hoofdstuk 13 *De Banken*). De lage rentevergoeding maakt de rekening niet geschikt als spaarrekening.

Spaarrekening gekoppeld aan privé-rekening

Bij de meeste spaarinstellingen kan de spaarder volgens een of andere procedure periodiek vaste of wisselende bedragen automatisch van zijn privé-rekening laten overboeken naar een gewone of bijzondere spaarrekening. In enkele gevallen wordt op zo'n 'gekoppelde' spaarrekening een iets hogere rente vergoed dan op een direct opvraagbare spaarrekening.

Direct opvraagbare spaarrekening

Het tegoed is (of behoort) in zijn geheel direct opvraagbaar (te zijn). Bij verschillende spaarinstellingen (Bondsspaarbanken, Rabobanken, RPS) is dit ook zo. Handelsbanken (Amro, ABN, NMB, enz.) stellen voor deze tegoeden een maximumbedrag (meestal *f* 2.500) per kalendermaand direct opvraagbaar en verlangen voor hogere bedragen een maand opzeggingstermijn. Sommige banken en spaarbanken beperken ook de inleg tot een maximum (onder meer om heel grote spaarbedragen, waarmee achter breukdeeltjes van procenten wordt gejaagd, van dit soort rekeningen weg te houden, omdat plotse opvraging de liquiditeit van de bank in het gedrang kan brengen).

De rente is steeds met directe ingang wijzigbaar.

Spaarrekening met opzegtermijn

Het tegoed is op elk moment opvraagbaar, doch de bank betaalt pas uit als de overeengekomen opzegtermijn is verstreken. Bij deze rekeningen is dus sprake van een overeenkomst tussen spaarder en bank, waarbij een hogere rente wordt be-

taald naarmate een langere opzegtermijn bij opvraging in acht wordt genomen (meestal 3, 6, 12, 24 of 36 maanden). De overeenkomst kan als regel door de spaarder verbroken worden door terugbetaling te vragen van het tegoed zonder inachtneming van de opzegtermijn. In dat geval wordt een rentekorting toegepast. De spaarder gedraagt zich dan immers als houder van een direct opvraagbaar tegoed. Zonder inachtneming van de opzegtermijn en zonder rentekorting mag het tegoed meestal direct worden opgenomen voor aankoop van een eigen huis. Bij Rabobanken geldt dit ook bij huwelijk van de spaarder en *alleen* op de rekening met driemaandelijkse opzegtermijn voor aankoop van effecten via de bank. *De rente is steeds met directe ingang wijzigbaar. Bij renteverlaging mag het tegoed binnen een maand na aankondiging zonder rentekorting worden opgenomen.* Het rentepercentage is op deze rekening gewoonlijk iets lager dan op een spaarrekening met een vaste termijn, die even groot is als de opzegtermijn.

Spaarrekening met vaste termijn
Dit is een soort kort lopende obligatie zonder koersrisico, maar daarom ook met minder rendement dan een obligatie. De spaarder stort een bedrag voor een vooraf bepaalde vaste termijn van 1, 2, 3, 4, 5, 6 of 7 jaar en tegen een *vooraf bepaalde niet wijzigbare rente. Het tegoed is als regel niet voor afloop van de overeengekomen termijn opvraagbaar.* Het assortiment verschilt bij verschillende banken. Vaste termijn 1 jaar komt bijna niet voor. Rabobanken kennen geen vaste-termijn-spaarrekeningen, maar hebben daarvoor spaarbrieven op naam. De rente wordt gewoonlijk (bij een looptijd langer dan 1 jaar) niet bij het tegoed bijgeschreven, doch elk jaar aan de spaarder uitgekeerd.

Spaar-Extra-Rekening (of Plus of Premie of Select)
Het tegoed is in volle omvang direct opvraagbaar. De rentevergoeding is nominaal ca. 2 procent hoger dan op de direct opvraagbare spaarrekening, doch over elk opgenomen bedrag wordt 1 procent retourrente in rekening gebracht ongeacht de termijn die het op de rekening heeft gestaan. *De rente is met directe ingang wijzigbaar. Bij renteverlaging mag het tegoed binnen twee weken na aankondiging zonder retourrente worden opgenomen.*

Deze spaarvorm heeft bij elke bank een eigen naam. *Spaar-Extra-Rekening* is van de Amro, *Spaar-Plus* van de ABN en het *Spaar-Premie-Boekje* van de Rabobank.

Spaarvormen met andere premies

De door de deelnemers aan deze spaarvormen gespaarde bedragen dienen eerst een aantal jaren op een spaarrekening te staan, voordat men in aanmerking komt voor een premie van de overheid, de bank of de werkgever. (Zie hierna).

Jeugdspaarrekening ('Zilvervloot')

Een door de overheid in de jaren vijftig ingesteld spaarplan, waarmee slechts op een leeftijd van 15 tot en met 20 jaar kan worden begonnen. De bedoeling is om het sparen van jongeren te stimuleren. Na een aantal jaren te hebben deelgenomen (minimaal 6 en maximaal 9 jaar) ontvangt de spaarder naast de hogere rente van de bank een premie van de overheid van 10% over het totaal van gespaard bedrag en bankrente.

Bij vrijwel elke bank kan voor een 'Zilvervloot' worden ingeschreven. Er moet per spaarjaar (is gelijk aan kalenderjaar) minimaal *f* 30 gespaard worden. Maximaal mag *f* 480 worden ingelegd. (Bepalingen in 1976). Tussentijds opnemen van bedragen van deze spaarrekening is toegelaten, maar als er minder overblijft dan het aantal voltooide spaarjaren maal *f* 30 vervalt het recht op de 10 procent overheidspremie. Terugstorten van opgenomen bedragen is mogelijk, maar met de beperking dat het totaal van alle stortingen in één jaar niet de *f* 480 mag overschrijden. (Wie dus aan het begin van een jaar *f* 400 stort, later in dat jaar *f* 300 opneemt, kan in datzelfde jaar nog slechts *f* 80 bijstorten en heeft dat jaar als totaal spaarresultaat slechts *f* 180).

Wie zo kort mogelijk wil sparen (minimaal 6 jaar) kan kort voor het einde van een kalenderjaar de eerste storting doen, want een vol spaarjaar eindigt op 31 december, ongeacht wanneer de eerste storting werd gedaan. Vóór afloop van een termijn van 6 jaar kan het spaartegoed mèt premie slechts worden verkregen bij het in het huwelijk treden van een spaarder (na minimaal drie voltooide spaarjaren) en overlijden van een spaarder (na minimaal twee voltooide spaarjaren, door diens erfgenamen op te vragen).

De overheidspremie van 10 procent over het totale spaarbedrag plus de rente op 31 december van het laatste spaarjaar moet worden aangevraagd bij de bank waar men spaart, die het bedrag zal uitkeren. Het maximaal haalbare bedrag in 9 jaar is inclusief de premie *f* 4320, plus de in die jaren bijgeschreven rente.

Voor de Zilvervloot stellen sommige banken een spaarboekje, andere een spaarrekening ter beschikking. Dat maakt niets uit. Wel maakt het wat uit, welk percentage de bank zelf als rente vergoedt. Want dat mag zij zelf vaststellen. De verschillen tussen de banken onderling kunnen tot 1,5 procent uiteen liggen. Even rondvragen kan dus de moeite lonen. Er zijn overigens spaarmogelijkheden, waarmee men op een termijn van 9 jaar tot een nog hogere rentevergoeding geraakt dan met de Zilvervloot, ondanks de extra 10 procent. (Bijvoorbeeld de *Klimspaarrekening* van de Nederlandse Credietbank). Maar die premie is wel vrij van inkomstenbelasting, en dat is de rente niet.

Grijp Vijf-Rekening

Een speciaal bij de Rabobank voorkomende spaarvorm (de spaarbanken hebben een soortgelijke rekening: de *Piek-Fijn-Rekening*) voor een jongere groep dan die welke voor de Zilvervloot is toegelaten: tussen 11 tot en met 14 jaar kan men gaan deelnemen. Zoals bij de Zilvervloot moet minimaal *f* 30 en mag maximaal *f* 480 per jaar (normen van 1976) worden ingelegd. Na vijf jaar deelgenomen te hebben ontvangt de spaarder van de Rabobank een extra premie van 5% over het totaal gespaarde bedrag en de rente, die hoger ligt dan op gewone spaarboekjes.

Schoolsparen

Voor de nóg jongere groepen dan die zijn voorzien in de Zilvervloot en Grijp Vijf-regelingen bestaat het schoolsparen. Daarop worden geen bijzondere premies gegeven. Het is vooral de bedoeling om de kinderen 'zin voor spaardeugd' bij te brengen. De banken investeren daarin enige goodwill door het ter beschikking stellen van spaarzegels (die de kinderen kunnen kopen), spaarkisten (met op ieder vakje de naam van een sparende leerling) of gewoon spaarlijsten, waarop de onderwij-

zer de voor het sparen meegebrachte centen inschrijft. Het geld landt gezamenlijk op een gewone spaarrekening, waaraan ieder kind een aandeel in het tegoed en de rente heeft overeenkomstig het door hem gespaarde bedrag. Sommige banken zullen bereid zijn om als extra goodwill een iets hoger rentepercentage toe te kennen.

Bedrijfspremiespaarrekening

De werkgever legt op de door de werknemer(s) gespaarde bedragen een premie toe. De premie mag maximaal 50% en ten hoogste *f* 750 per jaar bedragen. De premie is voor de werknemer vrijgesteld van fiscale en sociale lasten. De banken adviseren en stellen teksten met uitleg voor personeel en modelcontracten voor het aangaan van de spaarpremieovereenkomst tussen werkgever en werknemer ter beschikking. De werknemers (spaarders) krijgen eenmaal per jaar een overzicht van het saldo. Met een formulier van de werkgever kan de spaarder onmiddellijk een vrijgegeven bedrag opnemen. De jaarlijkse rente wordt overgeboekt naar de vrije spaarrekening van de deelnemer. Bij beëindiging van het dienstverband (of bij overlijden) mag het tegoed met de premies worden opgenomen. Dat mag ook bij:

a) kosten en hypotheekbetaling voor eigen huis of bouwgrond;
b) huwelijk;
c) betaling levensverzekeringspremie;
d) aankoop van effecten (ten laste van het eigen spaarbedrag zonder premie).

Voor jeugdige werknemers bestaat de mogelijkheid van extra-voordeel door de rente te laten overschrijven op een Zilvervloot-rekening.

Winstdelingsspaarregeling

De door de werknemers gespaarde bedragen worden aan de bank ter beschikking gesteld door de werkgever. De deelnemers aan een winstdelingsspaarregeling storten een deel van de hen toekomende winstuitkering op een spaarrekening tot maximaal *f* 750 per jaar. Dit bedrag is voor de werknemer na 7 kalenderjaren op de spaarrekening te hebben gestaan, vrijgesteld van fiscale en sociale lasten. Om deze laatste voordelen gaat het in dit geval vooral, want de werkgever geeft geen extra

premie. Wel kan hij een combinatie inrichten van premie- en winstdelingsspaarregeling. Tussentijdse opnamen zijn toegestaan volgens de bepalingen die ook voor de *bedrijfspremiespaarrekening* gelden.

Spaarloonregeling

Bij deelnemers aan een *spaarloonregeling* wordt een deel van het loon in geblokkeerde vorm gespaard voor een periode van minimaal zeven jaar. Het maximum bedrag dat per jaar gespaard mag worden, bedraagt 2% van het maximum bedrag waarover in het kader van de *Coördinatiewet Sociale Verzekeringen* werknemerspremies worden geheven. Voor 1976 is dit bedrag 2% van *f* 48.470 = *f* 969,40.

De werkgever betaalt een 'all-in'-tarief van 15% over de gespaarde bedragen, terwijl het bedrag voor de werknemer in zijn geheel vrijgesteld is van fiscale en sociale lasten. Dit systeem werd per 1 januari 1973 ingevoerd om de werknemers wel een loonsverhoging toe te kennen zonder dat dit geld onmiddellijk in omloop zou komen en aldus door meer koopkracht van de consument de inflatie verder zou aanwakkeren. De regeling geldt alleen als alle werknemers van het bedrijf eraan meedoen (of grote groepen bepaalde werknemers) en zij bestanddeel is van een overeenkomst tussen werkgevers en werknemers (of hun organisaties) in het kader van loonakkoorden per bedrijfstak of onderneming.

Uit het spaarloon is tot nog toe niet veel geworden en de regeling lijkt te worden ingehaald door nieuwe vormen van extra inkomen zoals de geplande *Vermogensaanwasdeling (VAD).*

Premiespaarregeling rijksambtenaren

Deze regeling – volgens de bepalingen in 1976 – is slechts toegelaten aan rijksambtenaren met een salaris van ten hoogste *f* 3410 per maand. Zij mogen maximaal *f* 42 per maand van hun salaris voor deze regeling laten inhouden als spaarbedrag. Na vier jaar krijgen zij over het totaal gespaarde bedrag een premie van de overheid van 25 procent, naast de normale rentevergoeding.

Speciale spaarrekeningen per bank

Voor speciale categorieën van spaarders hebben sommige banken speciale rekeningen in het leven geroepen. Het *Eigen Huis Spaarplan* van de Amrobank richt zich op de categorie spaarders die in de toekomst een eigen huis willen aanschaffen. De te vergoeden rente ligt 1% beneden de rente voor de hypotheken. Maar bij opname voor ander gebruik ligt de boete nog hoger dan op de Spaar-Extra-Rekening. De *Belastingrekening* van de ABN richt zich op spaarders die behoefte hebben te sparen voor een toekomstige belastingbetaling. Hierop wordt slechts een maximum bedrag toegelaten waarover rente wordt vergoed. De *Klimspaarrekening* van de NCB laat de rente per halfmaandelijkse periode stijgen. Wie zijn geld lang laat staan, krijgt dus steeds meer rente. Het tegoed is maandelijks opvraagbaar. Het *Gulden Groeiplan* wordt gevoerd door de Westland-Hypotheekbank, die de rente erop koppelt aan de rentebeweging van de kapitaalmarkt. De Banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas) heeft een *Reserve-geldrekening*, waarop ongeveer 2% meer dan op direct opvraagbare spaarrekeningen aan rente wordt vergoed. Voorwaarde is wel, dat per maand ten hoogste *f* 3000 mag worden opgenomen. Voor hogere bedragen geldt een opzegtermijn van een maand. De bank *Mees en Hope* heeft een *Obligatierente-rekening*, een spaarrekening waarvan de rentevergoeding wordt gekoppeld aan het rentepercentage van de drie laatste Nederlandse staatsobligaties. De rente ligt daardoor ruim 1,5 procent boven die van direct opvraagbare rekeningen. Beperking: *f* 1000 is per maand vrij opneembaar, voor hogere bedragen geldt een opzegtermijn van drie maanden.

Spaarverzekering

Dit is een spaarplan gecombineerd met een levensverzekering. De spaarder verplicht zich om gedurende een lange periode (vaak 20 tot 25 jaar) een bepaald bedrag per maand te sparen. Indien de spaarder eerder overlijdt, wordt door de verzekering de betaling voortgezet en het bedrag op de voorziene einddatum vrijgegeven aan de erfgenamen of aan de op de spaarverzekering voorziene begunstigde (bijvoorbeeld een kind van de sparende vader). Aldus heeft deze verzekering het

effect van een levensverzekering, alleen met enkele ongunstige nevenverschijnselen zoals niet onmiddellijke uitkering bij overlijden en zeer hoge kosten. (Zie daarover ook deel I van dit hoofdstuk.)

Gezien de lengte van de spaarperiode is het geld zeer gevoelig voor inflatie en bij vastgelegd rentepercentage kan het botweg een slechte zaak worden. Om dat te voorkomen, is een aangepaste vorm uitgebracht, waarbij rente en inlegbedragen geïndexeerd worden (telkens aan de inflatie aangepast). Dat heeft evenwel slechts invloed op het uiteindelijk te verkrijgen eindbedrag, dat aldus ook niet meer tevoren kan worden berekend. De vroeger gestorte bedragen blijven in ieder geval onderhevig aan de inflatie. Deze langste spaarvorm is dan ook de slechtste spaarvorm. Door voortdurend wisselen naar spaarvormen met kortere termijnen kan een veel hoger resultaat worden verkregen. Het verzekeringseffect is ook haalbaar met een levensverzekering.

Wie over een bepaalde tijd een bepaald bedrag wil hebben, maar daarvoor slechts maandelijks wat opzij kan leggen, zou in principe slechts naar de direct opvraagbare rekeningen kunnen worden verwezen. Door evenwel de maandelijkse bedragen op verschillende termijnen vast te leggen – maximaal volgens de nog resterende periode tot het tijdstip waarop men al het geld wil hebben – kan een beduidend rentevoordeel worden behaald. Een goed berekende keuze uit al de spaarvormen is daartoe noodzakelijk. Ook is bijvoorbeeld viermaal voor drie maanden vastleggen iets gunstiger dan voor één jaar ineens. Zie daartoe de voorbeelden in deel V van dit hoofdstuk.

III Spaarpapieren

Tot de nieuwere ontdekkingen betreffende sparen behoren de spaarbrieven of spaarbiljetten. Ze zijn een overgang van het sparen naar belegging in effecten. Sinds 1976 ook toenemend in omgekeerde richting overigens, omdat mensen met kleine vermogens de verhoogde kosten van de banken voor effectenbehandeling schuwen en liever de spaarbrieven nemen. Want aan koop en verkoop van spaarbrieven (tenzij het op de beurs

zou gebeuren) zijn geen kosten verbonden. Daarentegen moet men op de beurs 1% van de totale som aan kosten betalen, zowel bij koop als bij verkoop.

De spaarbrieven hebben enkele aantrekkelijke kanten. De jaarlijkse rente blijft in de volgende jaren onder hetzelfde rentepercentage meelopen in het gezamenlijke bedrag, de rente ligt hoger dan bij vergelijkbare termijnrekeningen, de papieren-aan-toonder (naamloos) kunnen gemakkelijk aan anderen worden overgedaan en – aldus de praktijk – zij lenen zich door het ontbreken van registratie en tennaamstelling bij uitstek voor investering van zwart geld en het verzwijgen van de rente tegenover de fiscus.

Sommige spaarbrieven kunnen op de beurs worden verhandeld (wat te allen tijde een vervroegde inwisseling mogelijk maakt), sommige papieren kunnen op tevoren vastgestelde data vervroegd worden afgelost, sommige papieren kunnen niet vervroegd worden afgelost. Dat laatste kan voor vele spaarders nogal eens teleurstellende ervaringen opleveren. Een bank die weigert om een niet vervroegd aflosbare brief tussentijds toch af te lossen, handelt correct. In echte noodgevallen zullen de meeste banken wel de hand over het hart halen. Mocht dat niet het geval zijn en men toch zeer dringend het geld nodig hebben, kan men natuurlijk altijd nog een krediet opnemen met de spaarbrief als onderpand.

Vervroegde aflossing brengt altijd renteverlies met zich mee. Minstens een half tot driekwart procent wordt afgetrokken, ook al is de vervroegde aflossing mogelijk gesteld. Over gedeelten van jaren wordt dan meestal helemaal geen rente vergoed. Verkoop op de beurs kost in ieder geval 1% bankkosten over de totale waarde (nominale waarde plus rente) en kan ook koersverlies opleveren als het algemene renteniveau hoger is dan het voor de spaarbrief vroeger vastgelegde percentage.

Evenals met de liquide spaarvormen hebben de banken met allerlei afwijkende namen hetzelfde kindje in telkens verschillend lijkende jasjes gestoken. Dat natuurlijk ten behoeve van het aanlokken van klanten, die evenwel ook op dit punt danig in de war dreigen te raken.

Sparen met stijgrente heet het bij de bankier Van Lanschot. De Rabobank kent er twee: *depositobrieven* en *termijnplanbrieven*. *Premiespaarbiljetten* (NMB), *kascertificaten* (Rohyp), *groeispaarbe-*

wijzen, VAT-spaarbewijzen (VAT = variabele termijnen) zijn er ook. Bij de elkaar voortdurend op de hielen zittende twee bankreuzen heten de papieren *spaarbrieven* (Amro) en *kasbiljetten* (ABN). Deze twee banken hebben de spaarbrief ook beursrijp gemaakt (6-jarige looptijd).

Maar misschien weten ze toch niet helemaal wat ze nou in huis hebben. In hun reclame zeggen ze, dat een extra voordeel van hun spaarpapieren is, dat de rente pas aan het einde van de looptijd voor het eerst belastbaar zou zijn. *Dit is NIET waar!* De jaarlijkse rente, ook al wordt zij niet jaarlijks uitgekeerd, is *wèl* jaarlijks belastbaar en bij de inkomensaangifte dus op te geven. Overigens zijn er ook spaarbrieven, waarvan de rente wel jaarlijks wordt uitgekeerd.

De *Grenswisselkantoren* (die behalve inwisselen nog in tal van andere bankdiensten actief zijn) heeft vooral de spaarbrief voor de kleine man populair gemaakt. Al met *f* 68 kan men meedoen – een bedrag dat in vijf jaar *f* 100 wordt (zijnde 8% rente en rente-op-rente). Op kortere termijn kan men uit *f* 88,16 in twee jaar *f* 100 maken (6,5%). En *f* 100 wordt na 5 jaar *f* 1469,50 (8%). (Deze voorbeelden stammen uit de herfst 1975).

Gewoonlijk worden bij spaarbrieven slechts de eerste of zestiende dag van de maand als koopdag beschouwd – de dag waarop de rente begint te lopen. Wie dus kort vóór de eerste of zestiende koopt, heeft enig tijdsvoordeel. Grotere coupures hebben meestal ook een iets hogere rente. Bijvoorbeeld op een 5-jarige brief van *f* 100 wordt 8% vergoed, op een 5-jarige brief van *f* 1000 echter 8,5%. Grotere banken geven meestal geen coupures van minder dan *f* 1000 af.

De meeste spaarpapieren zijn zogeheten *spaarbrieven-aantoonder*. Dat wil zeggen dat de brief niet aan een bepaalde persoon of naam is gebonden en dat nergens geboekt wordt wie de brief heeft gekocht en waarheen de rente is gegaan. Wellicht ongewild heeft dit ertoe geleid dat de toonderpapieren een zeer gezocht middel voor belastingontduiking is geworden. Men kan er zwart geld in beleggen en de rente kan men gemakkelijk voor de fiscus verzwijgen.

In 1976 kwamen er geruchten dat de regering maatregelen wil nemen om een toenemend misbruik van deze papieren voor belastingontduiking te bestrijden. Maar het was vooral-

nog niet duidelijk hoe zoiets zou kunnen. Het kan zijn, dat de banken verplicht worden om voortaan bij uitgifte de naam van de koper te boeken en aan de fiscus door te geven. Of dat de bank van al in omloop zijnde papieren bij aanbieding de naam van de betrokkene moet noteren. Maar dat ziet er allemaal wat erg omslachtig uit. Het gemakkelijkste zou kunnen zijn, dat de banken op de rente een voorheffing inhouden, zoals zij ook over dividenden van aandelen onmiddellijk de 25% dividendbelasting inhouden.

De looptijd van de spaarbrieven aan toonder varieert meestal van 1 tot en met 8 jaar. Een afwijkend patroon hebben de *depositobrieven* en *termijnplanbrieven* van de Rabobank en *VAT-spaarbewijzen* van de Bondsspaarbanken. *Depositobrieven* van de Rabobank hebben een maximum-looptijd van 2 jaar, doch zijn ook opvraagbaar na 12 maanden of na 18 maanden. *Termijnplanbrieven* kunnen genomen worden met een maximum-looptijd van 4 jaar, doch zijn ook opvraagbaar na 2 jaar of na 3 jaar en voorts met een vaste looptijd van 5 en 7 jaar. Ook bij de VAT-brieven kan de termijn variëren.

Naast de toonderpapieren zijn er ook spaarbrieven op naam (meestal in coupures van *f* 1000 en *f* 5000). Daarop wordt in de regel een hoger nominaal rentepercentage uitgekeerd dan op toonderpapieren. Evenwel dient de rente jaarlijks te worden opgenomen, zodat er dus geen sprake kan zijn van de rente-op-rente onder het hoge nominale percentage. Zulke papieren heten bij de Rabobank *Spaardepotbewijzen op naam* en bij de RPS *Beleggingsbewijzen*. Zoals obligaties en aandelen hebben deze papieren coupons, die jaarlijks moeten worden ingeleverd voor de rente-ontvangst. Evenals met de toonderpapieren is voor sommige stukken een variabele termijn mogelijk.

Verwant met de spaarbrieven lijken de *pandbrieven* te zijn. Toch kan men dat geen spaarpapieren meer noemen, doch eerder obligaties. Het zijn kortlopende, regelmatig uitgegeven obligaties van hypotheekinstellingen, en zij zullen derhalve in het hoofdstuk *Effecten* aan bod komen.

IV De Rente

'Rente' is een woord, dat in de beleggingen vooral bij het begrip sparen behoort. Maar het wordt vaak verkeerd begrepen.

Als het heet dat voor 'drie maanden vast' 5 procent rente wordt betaald, vatten veel mensen dat op als zou men na drie maanden 5% over zijn spaargeld als rente ontvangen. Evenwel is die 5% bedoeld als *op jaarbasis* en krijgt men na drie maanden dus slechts de rente voor éénvierde van het jaar, zijnde 5:4=1,25%. Rentepercentages voor spaartegoeden worden in de regel steeds op jaarbasis uitgedrukt. Spaart men korter dan een jaar, dan zal het rentepercentage slechts gelden voor het deel van het jaar, gedurende welke het geld op de rekening heeft gestaan. Dat kan men berekenen door het rentepercentage te delen door 365 (aantal dagen per jaar) of 24 (aantal halve maanden) of 12 (aantal maanden) en dan te vermenigvuldigen met het aantal dagen, halve of hele maanden gedurende welke het geld op de rekening heeft gestaan.

Verwarring ontstaat bij velen ook over soms ogenschijnlijk tegenstrijdige berichten betreffende praktisch gelijktijdige daling en stijging van rentepercentages. Dat heeft te maken met het verschil tussen *geldmarkt* en *kapitaalmarkt*. Daarover is veel te vertellen, maar het volgende kan hier volstaan:

De *geldmarkt* is die van de kredieten (persoonlijke lening, financiering, kaskrediet). Het peil van de rente (die in feite de prijs is die men voor het krediet betaalt) wordt bepaald door vraag en aanbod, zoals op alle markten. In slappe economische tijden durven de bedrijven niet veel te investeren, waardoor er weinig vraag is naar krediet. De rente wordt dan verlaagd om toch nog klanten tot opname van een krediet te verleiden. De overheid helpt daarbij meestal, omdat zij een afremmende economie weer op gang moet trekken, door de verlaging van de *discontovoet* – dat is het percentage dat De Nederlandsche Bank berekent voor kredieten aan banken. Bij verhitte conjunctuur gebeurt natuurlijk het tegenovergestelde: het bedrijfsleven wil veel investeren in uitbreidingen en voorraden en verlangt daarom veel krediet. De banken verhogen de percentages, mede doordat de overheid de discontovoet zal verhogen, omdat zij de conjunctuur niet al te zeer op hol mag laten slaan.

Tot deze groep behoren ook de hypotheekleningen – een krediet (of afbetaling) op onderpand van onroerend goed. Hypotheekleningen leven enigszins een eigen leven, maar gedragen zich met enige vertraging toch ook volgens de richtlijnen van de geldmarkt. Daar het geld voor hypotheekleningen uit

pandbrieven moet komen, oriënteert zich de hypotheekrente evenwel gelijktijdig ook op de ontwikkeling op de kapitaalmarkt.

Op de *kapitaalmarkt* lenen overheid, banken en grote bedrijven hun geld door de uitgifte van staatsleningen, pandbrieven en obligaties. Bij rustige conjunctuur is de vraag naar geld niet zo groot en zal men dus gematigde rentevergoedingen aanbieden. Bij aantrekkende conjunctuur moeten de rentepercentages ook op deze markt omhoog om meer geld uit de zakken van spaarders en beleggers te lokken.

Nog duidelijker is dit samengaan van de twee markten aan de hand van spaargeldrente. Als de banken meer kredieten moeten gaan verlenen, hebben ze meer spaargeld nodig. Om dat te kunnen aanlokken, moeten ze hogere rentepercentages beloven. Daardoor wordt het aangetrokken geld duurder en moeten dus ook de percentages voor kredieten omhoog om de banken toe te laten nog winst te maken. Na aftrek van kosten zal de marge tussen de rente voor spaargelden en ontvangsten uit kredieten in de regel netto minder dan 1 procent zijn. Een kwart procentje meer of minder rente bij sparen of kredieten betekent dus al heel wat voor de bank.

In dit tijdperk van grote inflatie blijkt echter, dat de percentages op geld- en kapitaalmarkt zich ook gelijktijdig in tegengestelde richting kunnen ontwikkelen. Om kredieten kwijt te kunnen, worden de geldmarkt-percentages verlaagd. Maar wegens een hoog inflatiepercentage zoeken de mensen hogere rente voor hun belegging en blijven zij wegens de door inflatie opgeroepen onzekerheid meer op hun centen zitten. Daardoor moet de rente op de kapitaalmarkt omhoog, om toch nog voldoende geld aan te lokken. Obligatie-emissies, die niet voldoende rente beloven, plegen dan te mislukken.

Een nauwkeurig krantelezer ziet zulke ontwikkelingen aankomen. Hij kan er zijn voordeel mee doen. Om spaargeld vast te leggen, kan hij in zulke gevallen meestal beter nog even wachten, omdat de rente in korte tijd nog hoger lijkt te gaan. Kredieten daarentegen neemt hij beter wat vroeger op, voordat de grotere vraag komt.

Overigens is het niet zo, dat het inflatiepercentage een directe invloed zou hebben op de hoogte van de rente op spaartegoeden; bijvoorbeeld dat de banken de rente hoger zouden

maken naarmate de inflatie stijgt. De banken bepalen hun rentepercentages uitsluitend volgens het vraag-en-aanbod-principe van geld- en kapitaalmarkt.

Het huidige voortdurend op-en-neer-gaan van de rente op spaartegoeden is dan ook iets van de jongste jaren. De rente voor direct opvraagbare tegoeden (lange tijd bestond er niets anders dan dat op de spaarmarkt) heeft een weinig spectaculaire geschiedenis. Van 1881 tot 1946 heeft het immers, ondanks alle economische en financiële koortsen die intussen hebben gewoed, nooit het peil van 2,64% verlaten. In 1947 werd het zelfs nog minder: 2,4%. In 1960 werd het 3% en pas sinds 1969 zitten we rond de 4%.

Er bestaan geen onderlinge afspraken tussen de banken over een algemeen vast te stellen rente, waaraan iedereen zich dan zou houden. Maar als de ene bank verhoogt, zullen de andere al snel volgen, omdat ze anders klanten kunnen kwijtraken. De concurrentiestrijd bepaalt ook, dat de handelsbanken hun rentevoeten sneller plegen aan te passen (vooral naar boven) dan spaarbanken, hoewel dat wat minder wordt door de toenemende strijd om de spaarmarkt, waarop de spaarbanken zich weer sterker willen ontplooien.

Een verandering van de rentevergoeding, zeker als het om een verlaging gaat, *móet* per advertentie worden medegedeeld om de inleggers de kans te bieden hun posities daarop aan te passen. Bij praktisch alle spaarvormen bestaat immers het recht om bij verlaging van de rente het geld vervroegd op te nemen *zonder rentekorting.*

Hoewel de banken elkaar goed in het oog houden, kunnen de rentevoeten per bank soms behoorlijk verschillen. Een voortdurend vergelijken bij renteveranderingen (door het uitknippen van de advertenties) kan soms een aardige winst opleveren. Om u dat aan de hand van een voorbeeld duidelijk te maken, vindt u in deel V van dit hoofdstuk een overzicht van de percentages die verscheidene Nederlandse banken in november 1975 voor spaartegoeden uitkeerden.

Toch moet men zich op kleinere renteverschillen niet blind staren. Een kwart of half procent maakt voor de gewone spaarder niet zo veel uit. Neem het voorbeeld van *f* 1000, die voor een jaar wordt gespaard. Op een gewone spaarrekening ontvangt u na een jaar 4,5 procent rente, dus *f* 45. Een lolbroek,

die uit mijn straks volgende verklaring over de manier van renteberekening en -bijschrijving enkele lessen trekt en daarom om de drie maanden naar de bank gaat, al het geld van de direct opvraagbare rekening afhaalt en derhalve bijschrijving van drie maanden rente mag verlangen om het bedrag mèt de rente dan gelijk weer op de rekening te storten, kan een klein voordeeltje halen. Want tussen viermaal jaarlijks een kwart van de jaarrente bijschrijven of slechts eenmaal jaarlijks (zoals gebruikelijk) het hele jaarpercentage bij te schrijven zit een klein verschil achter de komma. Die man met *f* 1000 komt dan op *f* 45,76 rente, 76 cent meer dan als hij 4,5% in eenmaal aan het einde van het jaar zou hebben laten bijschrijven.

Wie het geld voor dat jaar tegen viermaal drie maanden opzegtermijn uitzet, krijgt een hoger percentage (4,75%), wat de opbrengst van *f* 1000 op *f* 47,50 brengt. Wie het in eenmaal voor het hele jaar vastlegt, krijgt (5,75%) *f* 57,50. Een tientje verschil op *f* 1000 voor het ongemak om een jaar lang niet aan zijn geld te mogen komen. Een half procent van *f* 1000 is altijd nog slechts *f* 5. Zulke verschillen leggen dus slechts bij veel grotere bedragen pas echt gewicht in de schaal.

De meeste mensen moeten maar geloven, dat het precies klopt wat de banken op een rekening, waarop regelmatig stortingen en opvragingen worden geboekt, uiteindelijk als jaarrente toekennen. De juistheid daarvan na te rekenen kan de overgrote meerderheid niet, alleen al omdat men het systeem van de renteberekening op de betreffende rekening niet kent. En ook al kent men dat, dan nog blijft het een gecompliceerd, vlijtig rekenwerk, dat de banken door de computer wordt afgenomen. En zelfs al rekent men het na, dan hoeft het resultaat nog niet bevredigend te zijn, wat blijkt uit de opmerking van de heer Elfering, notabene zelf hoofd van de afdeling spaargelden van de Centrale Rabobank, die nog vanouds een spaarboekje bij een andere spaarinstelling heeft: 'Ik ken de systemen van renteberekening, maar als ik van mijn spaarboekje voor de aardigheid eens controleer, komt het voor dat mijn uitkomst niet dezelfde is.'

De rentebijschrijving wordt op het bankuittreksel aangeduid met de dag (*valuta*), waarop de rente ingaat of ophoudt. Deze dag kan soms later liggen dan de dag van storting, omdat volgens de voorschriften van de *Nederlandse Bankiersvereniging* pas

rente hoeft te worden betaald vanaf de dag waarop de bank het ingelegde bedrag in *de normale bedrijfsgang* rentegevend heeft kunnen aanleggen. Opname van geld drukt evenwel onmiddellijk op de rente, en is zelfs met terugwerkende kracht mogelijk, als het geld bijvoorbeeld op een ander kantoor werd opgenomen.

Op *zakenrekeningen* (rekening-courant) wordt de rente per dag berekend, op *salaris-rekeningen* en *spaarboekjes* per halve maand. Dit is in de regel zo, maar een enkele bank is vrij om het anders te doen. Als u er handig gebruik van kunt maken, zal het halfmaandelijkse systeem voordeliger zijn. Als u er geen slim gebruik van maakt, verdient de bank meer aan die methode.

De renteberekening per dag (op zakenrekeningen en soms op spaarrekeningen) wordt aan de hand van rentenummers vastgesteld. Het *rentenummer* is het saldo maal het aantal dagen (gedurende welke het onveranderd op de rekening is blijven staan) gedeeld door 100. Na elke verandering kan men dus over de afgelopen periode zonder verandering het aantal dagen vaststellen en aldus het rentenummer naast het saldo boeken. Na een jaar worden de rentenummers samengeteld. Het totaal wordt gedeeld door de *rentedivisor*, zijnde 365 (dagen van het jaar) gedeeld door het geldende rentepercentage.

Bijvoorbeeld: Totaal aantal rentenummers is 2214. Rentepercentage is 4,25%. Rentedivisor is dus: 365 : 4,25 = 85,88. De uit te keren rente bedraagt dan 2214 : 85,88 = *f* 25,78. (Zie deel V van dit hoofdstuk).

Natuurlijk zitten ze bij de bank niet bij elke mutatie op een rekening het rentenummer op een velletje papier uit te rekenen. Vroeger moest dat wel, thans doet het de computer, zodat steeds per knopdruk de exacte rente uit de machine kan rollen. Een duidelijk overzicht van de administratie van zo'n rekening met rente vindt u in de tabellen in het volgende deel van dit hoofdstuk.

Eenzelfde voorbeeld vindt u daar ook voor de administratie van een rekening met halfmaandelijkse rentebijschrijving, waaronder de salarisrekeningen en de meeste spaarboekjes vallen. Per halve maand (vanaf de eerste en de zestiende dag van een kalendermaand gerekend) wordt over het laagste saldo de rente berekend – dus 1/24 maal het jaarpercentage over

het laagste saldo van de halfmaandelijkse periode.

Een ander gebruik van de halfmaandelijkse renteberekening – vooral bij spaarrekeningen – gaat slechts uit van de toestand op de eerste en zestiende dag, met dien verstande dat stortingen telkens geacht worden pas op de eerstvolgende eerste of zestiende dag van een maand te zijn gedaan, opvragingen daarentegen geacht worden op de laatst achterliggende eerste of zestiende dag te zijn uitgevoerd. (Ook daarover een voorbeeld bij de tabellen). Bij dit systeem is het dus vooral zaak om opvragingen en betalingen pas kort ná de eerste of zestiende dag te doen, stortingen daarentegen kort vóór die dagen – aldus bereikt men het maximum aan rente.

Een factor, die vaak wordt vergeten bij het vooruitberekenen van te halen bedragen door vlijtig sparen, is de *rente-op-rente.* Want als u de jaarlijks bijgeschreven rente laat staan, moet over het bedrag van die rente de volgende keer ook rente worden berekend, en een jaar later over die beide rentebedragen weer eens rente. Daarom noemt men dat *rente-op-rente.* Dat zoiets aardig kan aantikken heeft u aan enkele uitzonderlijke voorbeelden in het eerste hoofdstuk kunnen zien.

Hoe kan men nu uitrekenen, wat over enige jaren het saldo zal zijn als men een bepaald bedrag met telkens de jaarlijkse rente laat staan. Moet men per jaar de situatie gaan uitrekenen, dan wordt het een heel gecijfer.

Er bestaat evenwel een simpele formule. Die is als volgt:

$$S = P\,(1 + r)^n.$$

S = de uitkomst (het totaal bedrag met rente-op-rente);
P = het oorspronkelijke spaarbedrag;
r = het nominale rentepercentage gedeeld door honderd (4% = 0,04);
n = het aantal perioden.

Stel dus dat iemand *f* 1000 tegen 7 procent voor 4 jaar vastlegt. Wat krijgt hij dan uiteindelijk met rente-op-rente? $1000 \times (1 + 0.07)^4 = 1000 \times 1.310796 = 1311$ gulden. (Om oude schoolkennis op te frissen: $(...)^4$ betekent de uitkomst van hetgeen tussen haakjes staat in de vierde macht te verheffen, dus dat bedrag viermaal met zichzelf te vermenigvuldigen. In ons voorbeeld: $1,07 \times 1,07 \times 1,07 \times 1,07 = 1,310796$. Gemakkelijker voorbeeld: $2^4 = 2$ in de vierde macht $= 2 \times 2 \times 2 \times 2 = 2 \times 2\ (= 4) \times 2\ (= 8) \times 2 = 16$).

Deze formule is voor huis-tuin-en-keuken-gebruik volkomen toereikend. In werkelijkheid is er echter een kleine afwijking (exact is *f* 1310,80). De banken werken met tabellen, die de berekening tot in uiterste precisie toelaat. U vindt deze tabel in het volgende deel van dit hoofdstuk. Met die getallen kunt u ook controleren hoeveel het percentage rente van een spaarbrief bedraagt. Want spaarbrieven zijn een typisch voorbeeld voor rente-op-rente, omdat de samengestelde rente en het spaarbedrag in de regel in één keer pas na afloop van de hele spaarperiode wordt uitgerekend. Bij de tabel (blz. 123) staat een voorbeeld hoe het percentage gemakkelijk kan worden gevonden.

V Voorbeelden en tabellen

In dit laatste deel van het hoofdstuk *Sparen* worden enkele punten uit het voorgaande verduidelijkt aan de hand van voorbeelden en tabellen. Zij zullen u tevens in staat stellen zelf berekeningen op touw te zetten.

Actief beleggen in spaarvormen

Wie gedurende een bepaalde periode niet botweg op de conservatieve manier elke maand een bedrag op de gewone (direct opvraagbare) spaarrekening stort, maar gebruik maakt van zoveel mogelijk spaarvormen met hogere rentepercentages komt tot beduidend hogere resultaten. Navolgend voorbeeld gaat uit van een storting van *f* 100 aan het einde van elke maand gedurende twee jaar. Om het resultaat te berekenen bij hogere stortingen per maand kunt u het eindresultaat globaal overeenkomstig vermenigvuldigen. Dus bij stortingen maandelijks van *f* 200 het resultaat maal 2, bij stortingen van maandelijks *f* 1000 het resultaat maal 10.

Gegeven:	rente direct opvraagbare rekening	4,25%
	rente vaste of opzegtermijn 3 mnd.	4,50%
	rente vaste of opzegtermijn 6 mnd.	4,75%
	rente vaste of opzegtermijn 12 mnd.	5,25%
	rente vaste of opzegtermijn 24 mnd.	6,25%

Op de direct opvraagbare spaarrekening bedraagt het saldo na 24 maanden samen met de rente over het eerste en tweede jaar

(in het tweede jaar geldt de rente ook over de opgelopen rente van het eerste jaar) *f* 2475,36. De gezamenlijke rente bedraagt dus: *f* 75,36.

De actieve spaarder zoekt voor de *f* 100, die hij elke maand naar de bank brengt telkens de langst mogelijke termijnen. Het optimale resultaat wordt als volgt verkregen:
1 × *f* 100 op een rekening met 24 maanden opzegtermijn en direct opzeggen;
12 × *f* 100 op een rekening met 12 maanden opzegtermijn en opzeggen op 31 december van het eerste jaar;
6 × *f* 100 op een rekening met 6 maanden opzegtermijn en opzeggen op 30 juni van het tweede jaar;
3 × *f* 100 op een rekening met 3 maanden opzegtermijn en opzeggen op 30 september;
2 × *f* 100 op een direct opvraagbare spaarrekening.
(Bij dit actieve systeem worden – voor het gemak van de verklaring – de stortingen geacht aan het eind van elke maand te zijn gedaan en wel precies gedurende twee kalenderjaren).

De actieve spaarder maakt op deze manier *f* 132,50 rente, dus *f* 57,14 méér rente (75%!) dan de gewone, conservatieve spaarder. Bij een maandelijkse inleg van *f* 1000 is dat al rond *f* 572.

Inleg van *f* 2000 voor 2 jaar

Wie *f* 2000 stort op de verschillende vormen van spaarrekeningen en -boekjes en het geld twee jaar laat staan, heeft volgend resultaat (met samengestelde rente):

Direct opvraagbare spaarrekening à 4%.
Storting *f* 2.000,—.
Eindwaarde *f* 2.162,20.
Rente *f* 163,20.

Spaarrekening met 3 maanden opzegging à 4¼%.
Storting *f* 2.000,—.
Eindwaarde *f* 2.173,61.
Rente *f* 173,61.

Spaarrekening met 6 maanden opzegging à 4½%.
Storting *f* 2.000,—.
Eindwaarde *f* 2.184,05.
Rente *f* 184,05.

Spaarrekening met 24 maanden opzegging à 5%.
Storting *f* 2,000,—.
Eindwaarde *f* 2.205,—.
Rente *f* 205,—.

Spaarpremieboekje à 6%.
Storting *f* 2.000,—.
Eindwaarde *f* 2.247,20.
Rente *f* 247,20.
Rente aftrek 1% = *f* 22,47.
Netto opbrengst *f* 224,73.

Spaarrekening met 24 maanden opzegging à 6%.
Storting *f* 2.000,—.
Eindwaarde *f* 2.247,20.
Rente *f* 247,20.

Spaardepotbewijs op naam à 6¼%.
Storting *f* 2.000,—.
Eindwaarde *f* 2.250,—.
Rente *f* 250,—.

Depositobrief aan toonder à 5½%.
Storting *f* 2.000,—.
Eindwaarde *f* 2.220,—.
Rente *f* 220,—.

Termijnplanbrief aan toonder à 5¾%.
Storting *f* 2.000,—.
Eindwaarde *f* 2.236,61.
Rente *f* 236,61.

Rendement van een jeugdspaarrekening, Grijp 5-rekening en een bedrijfsspaarrekening.

Jeugdspaarwet (Zilvervloot)
Storting van *f* 480 verricht in de eerste helft van januari van elk jaar.
Rente van de bank 7¼%.
Premie van de overheid 10%, ook over de rente.
Looptijd 6 jaar.

6 spaarjaren à *f* 480	*f* 2.880,—
rente 7¼%	*f* 815,13
	f 3.695,13
premie 10%	*f* 369,51
totaal	*f* 4.064,64

Opbrengst *f* 1.184,64 = 41,1% van *f* 2.880,—.
Rendement op basis van samengestelde intrest (= rente-op-rente) is 10% per jaar.

Stortingen verricht in de laatste helft van december van elk jaar.
Rente van de bank 7¼%.
Premie van de overheid 10%.
Looptijd 6 jaar.

6 spaarjaren à *f* 480	*f* 2.400,—
rente 7¼%	*f* 575,23
	f 3.455,23
premie 10%	*f* 345,52
totaal	*f* 3.800,75

Opbrengst *f* 920,75 = 32% van *f* 2.880,—.
Rendement op basis van samengestelde intrest (= rente-op-rente) bedraagt 11%.

Grijp 5

1. Stortingen ad *f* 480 verricht in de eerste helft van januari van elk jaar.
   rente van de bank 5½%.
   Premie van de bank 5%, ook over de rente.
   Looptijd 5 jaar.

5 spaarjaren à *f* 480	*f* 2.400,—
rente 5½%	*f* 426,14
	f 2.826,14
premie 5%	*f* 141,30
totaal	*f* 2.967,44

   Opbrengst *f* 567,44 = 23,6% van *f* 2.400.
   Rendement op basis van samengestelde intrest (= rente-op-rente) bedraagt 7,2%.

2. Storting van *f* 480 verricht in de laatste helft van december van elk jaar.
   Rente 5½%.
   Premie van de bank 5%, ook over de rente.
   Looptijd 5 jaar.

5 spaarjaren à *f* 480	*f* 2.400,—
rente 5½%	*f* 278,85
	f 2.678,85
premie 5%	*f* 133,94
totaal	*f* 2.812,79

   Opbrengst is *f* 412,79 = 17,2% van *f* 2.400,—.
   Rendement op basis van samengestelde intrest (= rente-op-rente) bedraagt 8%.

3. Storting *f* 480 verricht in de eerste helft van januari van elk jaar. Opname ad *f* 1.000 ten behoeve van een educatieve schoolreis in het derde jaar.
   Rente 5½%.
   Premie van de bank 5%, ook over de rente.

5 spaarjaren à f 480,—	f 2.400,—
Opname in 3e jaar	f 1.000,—
	f 1.400,—
rente 5½%	f 266,14
	f 1.666,14
premie 5% (ook over de opname van f 1.000,—)	f 133,31
totaal	f 1.799,45

Opbrengst f 399,45 = 28½% van f 1.400.
Rendement op basis van samengestelde intrest (= rente-op-rente) is 8,1%.

Bedrijfsspaarrekening

Spaarbedrag per maand	f 40,—
Premie van de werkgever 50% (belastingvrij)	f 20,—
Totaal per maand	f 60,—

Rente 7% per jaar.
Rente van een direct opvraagbare spaarrekening 4%.
(De jaarlijks berekende rente wordt niet op een bedrijfsspaarrekening bijgeschreven, maar op een direct opvraagbare spaarrekening, waarop het rentebedrag alsdan rentedragend wordt). Looptijd 5 jaar.

Spaarbedragen over 5 jaar	f 2.400,—
premie werkgever 50%	f 1.200,—
	f 3.600,—
rente 7% en 4%	f 650,—
totaal	f 4.250,—

Opbrengst f 1.850 = 77% van f 2.400,—.
Rendement op basis van samengestelde intrest (incl. premie van de werkgever) is 13,1%.

Verschil rentepercentages bij banken
Tussen de door de banken voor de verschillende spaarvormen aangeboden rentepercentages kunnen soms opmerkelijke ver-

schillen liggen. Een nauwkeurige keuze kan baar geld in het handje opleveren. In de herfst van 1975 heb ik op één dag verscheidene banken opgebeld om hun rentepercentages op te vragen. Het resultaat staat in volgende tabel. (Voor de overzichtelijkheid wordt in deze tabel ervan uitgegaan, dat er geen verschil bestaat tussen vaste termijn en opzegtermijn. Ook in de praktijk is het verschil immers uiterst miniem).

BANK	Salaris-rekening-courant %	Spaarrekening (zonder termijn) %	Spaargeld 3 maanden vast %	Spaargeld 6 maanden vast %	1 jaar vast %	2 jaar vast %	3 jaar vast %	4 jaar vast %	5 jaar vast %	Bijzondere rekeningen of bepalingen
Algemene Bank Nederland (ABN) (geldt ook voor HBU)	1½	4¼	4½	4¾	5¼	6¼	7	7½	8	Spaardeposito 7 jaar vast: 8¼%
Amro-Bank	1½	4¼	4½	4¾	5	6¼	7	7½	8	7 jaar vast, minimum-inleg *f* 100,—, rente jaarlijks opneem-baar: 8¼%
Banque de Paris et des Pays-Bas (Paribas)	1½	6¼ (zie bijz. bep.)		5¾	6¼	6¼	7	7½	8	Reserve-geldrekening-opname tot *f* 3000,— p.m. toegestaan zon-der termijn en kosten
Bondsspaar-banken (van Ned. Spaarbankbond)	1½	4¼ 4¼	4¾ 5¼	5 5¼	6¼ 6¼	6¼ 7	7 7¼	7½ 8	8 8¼	Adviespercentages aan de leden, die binnen dit kader kiezen.
Europa Bank Rotterdam	2	5		6	6¼	7½	8	8½	9	Vanaf 6 maanden vast minimum-inleg *f* 10.000,—.
F. van Lanschot	1¾	4¼ (2 w. op-zeg)	4¾ direct	5¼ opvraagbaar *f* 2500,—	5½	6¾	7¼	7¾	8½	Spaartrouw-rekening aan toonder: 6¾%
Bank Mees & Hope	1½	4¼ (1 mnd. opz.)	4¾	5	5½	6½	7¼	7¾	8¼	Obligatie-rente-rekening – *f* 1000,— p.m. vrij opneem-baar: 6%
Nederlandse Middenstands-bank (NMB)	1½	4¼	4½	4¾	5	6¼	7	7½	8	Spaarwinst-biljetten 6 jaar: 8%
Nederlandse Credietbank	1¾	4½	4¾	5¼	5½	6¾	7½	8	8½	7 jaar vast: 8¾%
Rabo-Bank	1½	4¼	4½	4¾	5	6	7	7½	8	Adviespercentages, waarvan lokale Rabobanken kunnen afwijken.
Rijkspostspaar-bank		4½	4½		5¼	6¼	7¼	7¾	8	Vanaf 4 jaar vast minimaal *f* 1000,—.

Vergelijking Spaar-Premie-Boekje (of 'Plus' of 'Extra') met direct opvraagbare rekening

Op de 'Premie'-, 'Plus'- of 'Extra'-Rekening wordt een extra percentage uitgekeerd boven de voor direct opvraagbare tegoeden geldende rente. Maar over elk opgenomen bedrag moet ongeacht de termijn onmiddellijk 1% van dat bedrag als 'strafrente' worden betaald. Voor de leek wordt het moeilijk om te beoordelen dan wel te berekenen of dat allemaal nou nog wel zo gunstig is. Vandaar navolgend een vergelijk. De uitkomsten tonen aan dat deze extra-premie op korte termijn een extra-straf kan betekenen. En laat men het geld op langere termijn staan, dan nog blijft men (voor een termijn van 1 of 2 jaar) beneden de rente, die voor overeenkomstige termijnrekeningen geldt. (Zie hetgeen hierover werd geschreven in het voorgaande).

Condities:

Direct opvraagbaar rente 4%
Spaar-Premie-Boekje rente 6%, doch over *elke* terugbetaling 1% retourrente.

Omdat de rekenrente op het Spaar-Premie-Boekje 2% *per jaar* hoger is dan op het direct opvraagbare boekje en de retourrente ongeacht het tijdstip van opneming 1% is, kan de volgende tabel worden opgesteld.

Periode tussen storten en opnemen	Verdiende rente in %		Omgerekend in jaarrente in %	
	Dir. Opvr.	*Spaarpremierek.*	*Dir. Opvr.*	*Spaarpremierek.*
1 maand	1/3 %	– 1/2 % (verlies)	4 %	– 6 % (verlies)
2 maanden	2/3 %	0 %	4 %	0 %
3 maanden	1 %	1/2 %	4 %	2 %
6 maanden	2 %	2 %	4 %	4 %
9 maanden	3 %	3 1/2 %	4 %	4 2/3 %
12 maanden	4 %	5 %	4 %	5 %
2 jaar	8,16 %	11,36 %	4 %	5 1/2 %

De tabel gaat uit van één storting en totale opneming ineens. Bij meer stortingen en gedeeltelijke opnemingen wordt de vergelijking ingewikkelder en voor de leek nauwelijks nog berekenbaar als het om de spaarpremierekening gaat.

Sparen of gelijk op krediet kopen?
Wie een gebruiksartikel (bijvoorbeeld auto, TV of keukenmachine) wil kopen, kan voor de vraag staan of hij de koopsom eerst bijeen spaart dan wel het artikel onmiddellijk koopt op krediet of afbetaling. Bij een inflatiepercentage van rond de 10% mag worden aangenomen, dat de prijs van het artikel na één jaar ongeveer 10% hoger zal liggen. De rente op het spaartegoed ligt daarentegen beduidend beneden het inflatiepercentage. Uit volgend voorbeeld blijkt dan ook, dat het praktisch niets uitmaakt of men het artikel op afbetaling koopt dan wel er eerst voor spaart. (Opgepast: sommige artikelen – bijvoorbeeld kleuren-TV en rekenmachientjes – plegen ondanks inflatie goedkoper te worden door de toenemende omzet).

Aanschafwaarde gebruiksartikel f 2.000
Dit bedrag wordt gefinancierd met een persoonlijke lening van *f* 2.000 met een *looptijd van 12 maanden.*
Per maand moet afgelost worden *f* 182,38.
Indien men eerst zou gaan sparen voor de aanschaf van het gebruiksartikel en men het bedrag dat men anders maandelijks zou moeten aflossen, stort op een spaarrekening met een rente van 4%, dan ontstaat na 1 jaar een kapitaal van *f* 2.228.
Kosten na 1 jaar van het produkt bij 10% inflatie: *f* 2200.

Aanschafwaarde gebruiksartikel f 5.000.
Dit bedrag wordt gefinancierd met een persoonlijke lening van *f* 5.000 met een *looptijd van 12 maanden.*
Maandelijkse aflossing: *f* 446,60.
Indien men eerst zou gaan sparen voor de aanschaf van het gebruiksartikel en men het bedrag dat men anders maandelijks zou moeten aflossen, stort op een spaarrekening met een rente van 4%, dan ontstaat na 1 jaar een kapitaal van *f* 5.457,—.
Kosten produkt bij 10% inflatie: *f* 5.500.

Aanschafwaarde gebruiksartikel f 2.000.
Dit bedrag wordt gefinancierd met een persoonlijke lening van *f* 2.000 met een *looptijd van 24 maanden.*
Maandelijkse aflossing: *f* 98,44.

Indien men eerst zou gaan sparen voor de aanschaf van het gebruiksartikel en men het bedrag dat men anders maandelijks zou moeten aflossen, stort op een spaarrekening met een rente van 4%, dan ontstaat na 2 jaar een kapitaal van *f* 2.454.
Kosten produkt bij 10% inflatie per jaar: *f* 2.420.

Aanschafwaarde gebruiksartikel f 5.000.
Dit bedrag wordt gefinancierd met een persoonlijke lening van *f* 5.000 met een *looptijd van 24 maanden.*
Maandelijkse aflossing *f* 237,11.
Indien men eerst zou gaan sparen voor de aanschaf van het gebruiksartikel en men het bedrag dat men anders maandelijks zou moeten aflossen, stort op een spaarrekening met een rente van 4%, dan ontstaat na 2 jaar een kapitaal van *f* 5.910.
Kosten produkt bij 10% inflatie per jaar: *f* 6.050.

Aanschafwaarde gebruiksartikel f 5.000.
Dit bedrag wordt gefinancierd met een persoonlijke lening ad *f* 5.000,— met een *looptijd van 36 maanden.*
Maandelijkse aflossing: *f* 167,29.
Indien men eerst zou gaan sparen voor de aanschaf van het gebruiksartikel en men het bedrag dat men anders maandelijks zou moeten aflossen, stort op een spaarrekening met een rente van 4%, dan ontstaat na 3 jaar een kapitaal van *f* 6.380.
Kosten produkt na 3 jaar bij 10% inflatie per jaar: *f* 6.655.

Hoeveel *f* na zoveel tijd?
Per maand wordt f 100 gestort.
Looptijd 5 jaar.

Eindwaarde bij een rente van 4%	*f* 6.618,—
Eindwaarde bij een rente van 5¾%	*f* 6.907,—

Per maand wordt f 100 gestort.
Looptijd 10 jaar.

Eindwaarde bij een rente van 4%	*f* 14.670,—
Eindwaarde bij een rente van 5¾%	*f* 16.040,—

Stortingen f 250 per maand.
Looptijd 5 jaar.
Eindwaarde bij een rente van 4% f 16.545,—
Eindwaarde bij een rente van 5¾% f 17.266,—

Stortingen f 250 per maand.
f 250 per maand.
Looptijd 10 jaar.
Eindwaarde bij een rente van 4% f 36.675,—
Eindwaarde bij een rente van 5¾% f 40.101,—

Iemand begint op 18-jarige leeftijd f 100 per maand te sparen.
Blijft sparen tot zijn 65e jaar.
Rente 4%.
Op zijn 65e jaar heeft hij: f 162.450.

Iemand wil na 5 jaar sparen f 20.000 bij elkaar hebben.
Rente 4%.
Per maand moet dan f 302 gespaard worden.
Rente 5 3/4%.
Per maand moet dan f 290 gespaard worden.

Iemand wil na 10 jaar sparen f 40.000 bij elkaar hebben.
Bij een rente van 4% moet dan per maand f 273 gespaard worden.
Bij een rente van 5¾% bedraagt het maandelijks spaarbedrag f 249.

Bij bovengenoemde berekeningen is ervan uitgegaan, dat de storting aan het einde van elke maand plaats vindt.
De rente van 4% geldt voor een direct opvraagbare spaarrekening.
De rente van 5¾% geldt voor een spaarrekening met een opzegtermijn van 24 maanden.

Rente-op-rente (samengestelde rente)

Bijgaande de computerlijst met getallen om exact de rente-op-rente te berekenen, indien men niet van de eerder in dit hoofdstuk opgegeven formule voor huis-tuin-en-keuken-gebruik wenst gebruik te maken. Twee voorbeelden om aan te tonen hoe u deze tabel dient te gebruiken:

Kapitaal *f* 1000, looptijd 4 jaar, rente 7%. U neemt de regel achter 4 jaar en zoekt het getal in de rubriek 7%. Dat is 1,31080, maal 1000 = *f* 1.310,80, het bedrag dat u mèt de samengestelde rente na vier jaar ontvangt.

Ander voorbeeld: Voor een termijnspaarbrief moet *f* 500 worden betaald en wordt na 5 jaar *f* 731 uitgekeerd. Dat betekent dat u 731 : 500 = 1,462 maal het gestorte bedrag terugkrijgt. U zoekt op de regel van 5 jaar het getal dat het dichtste bij 1,462 komt. Dat blijkt 1,46933 te zijn. De spaarbrief levert dus een rente van 8% op jaarbasis op.

Aantal jaren	4%	4 1/2%	5%	5 1/2%	6%	7%	8%	8 1/2%
1	1,04	1,045	1,05	1,055	1,06	1,07	1,08	1,085
2	1,081.6	1,092.03	1,102.5	1,113.03	1,123.6	1,144.9	1,166.4	1,177.22
3	1,124.86	1,141.17	1,157.63	1,174.24	1,191.02	1,225.04	1,259.71	1,277.28
4	1,169.86	1,192.52	1,215.51	1,238.82	1,262.48	1,310.80	1,360.59	1,385.85
5	1,216.65	1,246.18	1,276.28	1,306.96	1,338.23	1,402.55	1,469.33	1,503.65
6	1,265.32	1,302.26	1,340.10	1,378.84	1,418.52	1,500.73	1,586.87	1,631.46
7	1,315.93	1,360.86	1,407.10	1,454.68	1,503.63	1,605.78	1,713.82	1,770.14
8	1,368.57	1,422.10	1,477.46	1,534.69	1,593.85	1,718.19	1,850.93	1,920.60
9	1,423.31	1,486.10	1,551.33	1,619.09	1,689.48	1,838.46	1,990.00	2,083.85
10	1,480.24	1,552.97	1,628.89	1,708.14	1,790.85	1,967.15	2,158.93	2,260.98
11	1,539.45	1,622.85	1,710.34	1,802.09	1,898.30	2,104.85	2,331.64	2,453.16
12	1,601.03	1,695.88	1,795.86	1,901.21	2,012.20	2,252.19	2,518.17	2,661.68
13	1,665.07	1,772.20	1,885.65	2,005.77	2,132.93	2,409.85	2,719.62	2,887.92
14	1,731.68	1,851.94	1,979.93	2,116.09	2,260.90	2,578.53	2,937.19	3,133.40
15	1,800.94	1,935.28	2,078.93	2,232.48	2,396.56	2,759.03	3,172.17	3,399.74
16	1,872.98	2,022.37	2,182.87	2,355.26	2,540.35	2,952.16	3,425.94	3,688.72
17	1,947.90	2,113.38	2,292.02	2,484.80	2,692.77	3,158.82	3,700.02	4,002.26
18	2,025.82	2,208.48	2,406.62	2,621.47	2,854.34	3,379.93	3,996.02	4,342.45
19	2,106.85	2,307.86	2,526.95	2,765.65	3,025.60	3,616.53	4,315.70	4,711.56
20	2,191.12	2,411.71	2,653.30	2,917.76	3,207.14	3,869.68	4,660.96	5,112.04

Renteberekening op een salarisrekening

Rente 1½%

Datum	Omschrijving	Teruggehaald	Ingelegd	Saldo	Laagste saldo v.d. halve mnd.	Te vergoeden rente per ½ maand over
aug. 29	Salaris		f 1.400,—	C f 1.400,—	f 0,—	f 0,—
sept. 2	Opname	f 400,—		D f 400,—		
				C f 1.000,—		
sept. 10	Diverse Betalingen	f 100,—		D f 100,—		
				C f 900,—		
sept. 15	Opname	f 400,—		D f 400,—		
				C f 500,—	f 500,—	f 500,—
sept. 28	Salaris		f 1.400,—	C f 1.400,—		
				C f 1.900,—		
sept. 28	Opname	f 350,—		D f 350,—		
				C f 1.550,—	f 500,—	f 500,—
okt. 5	Diverse Betalingen	f 75,—		D f 75,—		
				C f 1.475,—	f 1.475,—	f 1.475,—
okt. 16	Opname	f 400,—		D f 400,—		
				C f 1.075,—		
okt. 28	Salaris		f 1.400,—	C f 1.400,—		
				C f 2.475,—	f 1.075,—	f 1.075,—
nov. 4	Opname	f 1.000,—		D f 1.000,—		
				C f 1.475,—	f 1.475,—	f 1.475,—
nov. 28	Salaris		f 1.400,—	C f 1.400,—		
				C f 2.875,—		
nov. 30	Opname	f 500,—		D f 500,—		
				C f 2.375,—	f 1.475,—	f 1.475,—
dec. 3	Diverse Betalingen	f 200,—		D f 200,—		
				C f 2.175,—	f 2.175,—	f 2.175,—
dec. 16	Opname	f 600,—		D f 600,—		
				C f 1.575,—		
dec. 28	Salaris		f 1.400,—	C f 1.400,—		
				C f 2.975,—	f 1.575,—	f 1.575,—
dec. 31	Rentebijschrijving			C f 6,41 = $\frac{14}{100} \times \frac{1}{24} \times$		f 10.250,—
				C f 2.981,41		

Renteberekening op een direct opvraagbare spaarrekening.

Rente 4%

Datum	Omschrijving	Teruggehaald	Ingelegd	Saldo	Valuta (dag waarop rente ber. ingaat)	Aantal halve mnd.	Rente bedragen af	Rente bedragen bij	Saldo rente
5-1	Storting		ƒ 400,—	C ƒ 400,—	16/1	23		ƒ 15,33	ƒ 15,33
28-1	Storting		ƒ 150,—	C ƒ 150,—	1/2	22		ƒ 5,50	ƒ 5,50
				C ƒ 550,—					ƒ 20,83
14-3	Opname	ƒ 300,—		D ƒ 300,—	1/3	20	ƒ 10,—		ƒ 10,—
				C ƒ 250,—					ƒ 10,83
14-5	Storting		ƒ 500,—	C ƒ 500,—	16/5	15		ƒ 12,50	ƒ 12,50
				C ƒ 750,—					ƒ 23,33
2-6	Opname	ƒ 125,—		D ƒ 125,—	1/6	14	ƒ 2,92		ƒ 2,92
				C ƒ 625,—					ƒ 20,41
16-8	Storting		ƒ 120,—	C ƒ 120,—	1/9	8		ƒ 1,60	ƒ 1,60
				C ƒ 745,—					ƒ 22,01
15-9	Storting		ƒ 135,—	C ƒ 135,—	16/9	7		ƒ 1,58	ƒ 1,58
				C ƒ 880,—					ƒ 23,59
15-11	Opname	ƒ 550,—		D ƒ 550,—	1/11	4	ƒ 3,67		ƒ 3,67
				C ƒ 330,—					ƒ 19,92
1-12	Opname	ƒ 55,—		D ƒ 55,—	1/12	2	ƒ 0,18		ƒ 0,18
				C ƒ 275,—					ƒ 19,74

Datum	Omschrijving	Teruggehaald	Ingelegd	Saldo	Valuta (dag waarop renteber. ingaat	Aantal halve mnd.	Rente bedragen	Rente bedragen	Saldo rente
	Transport			C *f* 275,—					*f* 19,74
31-12	Rentebijschrijving			C *f* 19,74					
1-1	Saldo			C *f* 294,74	1/1	24		*f* 11,76	*f* 11,76
28-2	Storting		*f* 100,—	C *f* 100,—	1/3	20		*f* 3,33	*f* 3,33
				C *f* 394,74					*f* 15,09
3-4	storting		*f* 150,—	C *f* 150,—	16/4	17		*f* 4,25	*f* 4,25
				C *f* 544,74					*f* 19,34
16-7	storting		*f* 125,—	C *f* 125,—	1/8	10		*f* 2,08	*f* 2,08
				C *f* 669,74					*f* 21,42
2-9	storting		*f* 145,—	C *f* 145,—	15/9	7		*f* 1,40	*f* 1,40
				C *f* 814,74					*f* 22,82
25-11	opname	*f* 250,—		D *f* 250,—	16/11	3			*f* 1,25
				C *f* 564,74					*f* 21,57
31-12	rentebijschrijving			C *f* 21,57					
				C *f* 586,31					

Renteberekening volgens rentenummers (per dag)

Datum	Storting/ Opname	Saldo	Aantal dagen	Rente-nummer
1-1	+ *f* 1000			
15-1	+ *f* 500	*f* 1000	15	150
15-2	− *f* 700	*f* 1500	30	150
18-3	+ *f* 350	*f* 800	31	217
30-4	− *f* 250	*f* 1150	43	150
28-5	+ *f* 500	*f* 900	28	70
30-8	+ *f* 800	*f* 1400	122	610
30-11	− *f* 450	*f* 2200	91	728
31-12		*f* 1750	31	139
				2214

Het rentenummer wordt verkregen door het saldo te vermenigvuldigen met het aantal dagen gedurende welke het op de rekening heeft gestaan tot aan de volgende storting of opname. De uitkomst is te delen door 100.

Na het verkrijgen van het totaal der rentenummers is de berekening van de *rentedivisor* nodig. Dit is het aantal dagen van het jaar gedeeld door het op de rekening geldende rentepercentage. Bijvoorbeeld: 365:4,25 (%) = 85,88.

Om de rente per einde jaar vast te stellen neemt men het totaal aantal rentenummers en deelt dat bedrag door de rentedivisor. De uitkomst is het bedrag in guldens van de rente. In ons voorbeeld 2214:85,99 = *f* 25,78. Men kan ook het rentepercentage per dag uitrekenen en dat vermenigvuldigen met het aantal rentenummers.

4,25% per jaar is 0,0116438% per dag. Dat vermenigvuldigt met het totaal aantal rentenummers (2214) levert ook *f* 25,78 op. Het laatste systeem is gemakkelijker als men de rente over slechts een deel van het jaar wil berekenen.

4

Effecten

I Strategie rond de beurs
II Aandelen
III Opties en Premies
IV Obligaties
V Beleggingsfondsen

I Strategie rond de beurs

Effecten gelden voor de meeste mensen, vooral voor de kleine belegger, als het einde aller beleggingsmogelijkheden – het 'einde' in drie betekenissen: ten eerste als beste stuk van het beleggingswezen, ten tweede als de laatste mogelijkheid van een staffeling van verantwoorde belegging na sparen en eigen huis, ten derde omdat na een eerste poging er niets meer over was van het te beleggen geld, en men dus letterlijk aan het einde was. Alle drie punten zijn geschikt om min of meer vrees in te boezemen.

De effecten hebben dan ook de laatste tijd af te rekenen met een tanende populariteit. Dat komt deels door de slechte ervaringen met beleggingsfondsen (waarover straks meer), de zware algemene koersval tijdens de oliecrisis, toen ook aandelen geen bescherming meer bleken te bieden, en een verschuiving op de beurs van particuliere naar 'institutionele' beleggers. Bovendien, zo zal later uit dit hoofdstuk blijken, voert slechts zo'n tien procent van de effectenbezitters een min of meer verstandig beleid. Want zij brengen vaker dan eenmaal per jaar veranderingen aan in hun portefeuille. En dat is wel een absoluut minimum, want het karakter van belegging in effecten is dusdanig veranderd, dat één en hetzelfde aandeel geen belegging 'voor de lange termijn' meer kan zijn.

Dat de 'gewone man' in Nederland nog relatief weinig belegt in effecten ligt echter vooral aan het gebrek aan informatie of – als hij wel informatie krijgt – aan misleidende voorlichting. Beide zorgen voor gebrek aan vertrouwen, wat voor elke vorm van belegging een doodsteek is.

De meeste mensen hebben bovendien, als ze al in effecten beleggen, geen al te beste ervaringen. Ze hadden gehoord van grote speculatie, slapend rijk worden, alsmaar stijgende waarden bij het lezen van koerslijsten. Dat scheen kennelijk alleen voor anderen weggelegd, want zij werden er niet veel beter van (in het gunstigste geval) of verloren er zwaar aan, omdat ze kochten toen het met de aandelen allemaal rozegeur en maneschijn was (en de koersen derhalve hoog waren) en door paniek werden gegrepen, toen de koersen plots daalden, en maar bleven dalen. Daarmee hadden ze nooit gerekend en toen er niets meer te redden viel, hebben ze teleurgesteld de aandeeltjes verkocht – met 20 of 50 of nog meer procent verlies.

Na die bittere ervaring las men dan de advertentie van grote beleggingsmaatschappijen, zoals *Robeco, ABN-Beleggingspool* of *Amro-Pierson Fund*. Daarin stond dat slechts met een groot vermogen (zoals deze fondsen bezitten) een verantwoorde spreiding van economische en geografische risico's mogelijk was. En dat men bij deze funds bovendien daartoe dagelijks in de weer zijnde professionals in dienst heeft. 'Dat zal het dan wel zijn,' dacht men. En het voor aandelen bedoelde geld ging naar de funds. Soms liep de koers aardig op, dan weer naar beneden. Over vele termijnen bezien, is men er grosso modo ook niet veel beter van geworden of zit men zelfs op een behoorlijk verlies.

Het zijn voorwaar zeer teleurstellende ervaringen. Is er dan toch niets met aandelen te verdienen? Of hoe komt het? Het komt door een verkeerde of misleidende voorlichting op de eerste plaats. Er bestaat een sterke effecten-lobby, die altijd maar mooi weer predikt, omdat zij van de effectenhandel moet leven. Als de koersen hoog staan, zeggen ze dat het maar fijn is met die effecten. Als de koersen genadeloos in mekaar lazeren, zeggen ze niet: 'Mensen, blijf eraf!', maar ze roepen in alle richtingen: 'Nu moet u juist kopen, want de koersen zijn laag'. En als de koersen daarna nog blijven tuimelen, zeggen ze: 'Koop er nog maar bij!' Waar je telkens het geld vandaan moet halen, moet je natuurlijk zelf maar bekijken.

Een lastige eigenaardigheid van op beleggingen gespecialiseerde bladen en beleggingsadviseurs is, dat zij praktisch alleen maar aanraden tot koop van bepaalde aandelen, maar slechts zeer zelden de mensen eens durven te zeggen wanneer ze wát

moeten verkopen. Ik schat de verhouding 9 (koopadvies) tegen 1 (verkoopadvies). Zien ze dan niet in dat de belegger niet eeuwig geld ter beschikking heeft om altijd maar te blijven kopen en dat hij voor verdere aankoop eerst eens geld liquide moet maken door een verkoop? Aandelen kópen is geen kunst. De kunst is juist om ze op een gunstig niveau te verkopen, want slechts daarmee kan voor het eerst van echte winst worden gesproken. Maar op dat punt wordt de enthousiaste koper dus zwaar in de steek gelaten. Let wel: dit is een stuk opbouwend bedoelde kritiek, want later in dit hoofdstuk raad ik u toch de lektuur van de beleggingsbladen als basis voor uw zelfstandige beleggingspolitiek aan.

Gezien deze lobby (banken, commissionairs, beleggingsinstanties, gespecialiseerde pers) van de effectenhandel moet bestaan, kan men niet verwachten, dat zij de mensen ooit zal aanraden om eens een tijdje van de beurs (vooral aandelen) weg te blijven, als zo'n advies tijdelijk eens het enige objectief juiste zou zijn. Er bestaat geen anti-lobby – geen sterke groep, die zal waarschuwen om de vingers niet te branden. Ook de vele uitgevers en schrijvers van allerlei adviesbladen zullen het niet doen, omdat ook zij slechts erbij gebaat zijn om een groot publiek – immers hun lezers – aan de beurs en bij de aandelen te houden.

De andere misleiding, die in dit verband wordt bedoeld, is van een nog sterker kaliber. Het is die mooie reclame van de beleggingsfondsen, die het doet voorkomen dat men zijn geld maar aan hen moet toevertrouwen en dat het zaakje dan wel ten eeuwige dage gepiept is. Vele kleine beleggers doen dat dan ook maar, na de teleurstellende ervaring met aandelenbelegging op eigen houtje en geïmponeerd door het pochen op het grote vermogen met een grote spreiding en de grote specialisten, die dagelijks naar nieuwe winsten jagen.

De misleiding zit hem hier vooral in de al dan niet opzettelijk gewekte indruk om het geld voor zeer lange termijn of voor altijd aan het fund toe te vertrouwen. Maar de praktijk bewijst, dat men ook met fundaandelen of -participaties regelmatig actief moet zijn; dus verkopen op een hoog punt en er pas instappen op een laag punt. Die hoogten en laagten zijn gemakkelijk vast te stellen, want als je geluk hebt, weten vrijwel alle funds hooguit enigszins met de algemene beursbeweging

in de pas te blijven. Stijgt de beurs, stijgen de meeste funds ook wel, valt de beurs, plegen vele funds nog sneller te vallen.

Bij een onderzoek van de *Nederlandse Consumentenbond* over de waardeontwikkeling van de aandelen van acht officieel genoteerde, grote beleggingsmaatschappijen in Nederland in de periode 1953 tot 1963 bleek dat slechts één fund zijn aandeel meer in waarde had kunnen laten stijgen dan het algemene gemiddelde van de koersen op de Amsterdamse beurs (ANP/CBS-index). Een onderzoek over de periode 1966 tot 1970 kwam tot eenzelfde resultaat. En als u straks in deel V van dit hoofdstuk het overzicht van stijging en daling voor haast alle Nederlandse funds in de periode 1969 tot eind 1975 (dus tot ruim na het begin van de laatste hausse) bekijkt, barst u helemaal in tranen uit. Van 20 funds kan geen enkel een overtuigend beter resultaat aanbieden dan als men zijn geld voor die periode op een spaarrekening met rente-op-rente had vastgezet – alleen het kleine fonds *Hartogensis* deed het behoorlijk. Bij de meeste en juist nog de bekendste funds (met de meeste reclametamtam) is men er zelfs sterk op achteruit gegaan. Een zorgvuldig en verstandig lezer zal na dit hoofdstuk dan ook terecht de conclusie moeten trekken, dat een belegging in fund-aandelen op lange termijn uit den boze is. Fund-aandelen komen hooguit in aanmerking voor korte belegging tijdens een overtuigend opgaande beurs. Maar op dat moment kunt u met haast eender welk aandeel van eerste categorie meestal nog betere zaken doen.

Een gevolg van de misleiding, of wellicht gewoon een misvatting, is de toch nog wel gecolporteerde gedachte, dat aandelen überhaupt iets voor de lange termijn zijn. Maar evenals voor de funds geldt, dat wie vele jaren lang een enigszins klassiek groepje aandelen in bezit houdt, er grosso modo niet veel wijzer van wordt. Het blijft een voortdurende op-en-neer-gang.

Het lang vasthouden van een onveranderd pakketje aandelen vond ondersteuning in de gedachte, dat aandelen tegen inflatie bescherming zouden bieden. Bij de laatste (nog voortdurende) grote inflatiegolf is gebleken, dat aandelen tegen inflatie geen enkele garantie bieden. Eigenlijk ook logisch, want bij inflatie zijn de bedrijven onderhevig aan de zogenaamde kosteninflatie (stijgende lonen, belastingprogressie, duurdere grondstoffen), waardoor de winsten plegen af te nemen. Dat

hebben we ook vroeger al eens kunnen zien. Van 1961 tot 1966 stegen de kosten met 25 procent, het algemeen gemiddelde der koersen daalde met 45 procent. Dit voorbeeld kennende werd evenwel bij de nieuwe, huidige inflatiegolf niet gewaarschuwd, toen de mensen weer naar aandelen renden in de verwachting van bescherming tegen inflatie. De aandelenlobby heeft immers geen belang bij zo'n waarschuwing.

Lang blijven zitten op een onveranderlijk pakket aandelen heeft ook geen zin als men het om de *dividenden* zou doen. Het netto-rendement op aandelen komt nauwelijks boven de 7,5% uit, en ligt bij de sterkste aandelen van eerste categorie nog beduidend lager. Elke obligatie en spaarrekening met termijn bokst daar dus gemakkelijk tegenop, terwijl men bij de aandelen ook nog eens zeker kan zijn, dat er vroeg of laat een koersinzinking komt.

Opvallend zijn ook de velerlei vormen van geruststellingen en motieven, die men bij koersdalingen weet te produceren. Dat de 'beleggingspers' dan niet snel een verkoop adviseert, ligt meestal aan het feit, dat zij kort tevoren de aankoop nog sterk heeft aanbevolen en zich niet het verwijt van een verkeerd advies op de hals wil halen. Ook de wel opvallende reclame voor enkele goede tips, die het blad vroeger ooit heeft gegeven, moet men maar met een korreltje zout nemen. Als een blad zich roemt met een achttal aandelen, die het op nog zeer lage koersen heeft geadviseerd en die inmiddels zeer sterk zijn gestegen, moet u niet vergeten dat het blad zelf inziet dat de vele honderden overige tips, die het heeft gegeven, kennelijk niet zo geschikt zijn voor de reclame. Dagelijks, wekelijks of maandelijks noemen zulke bladen enkele dozijnen aandelen, die wel eens het kopen waard kunnen zijn – overigens zonder rekening te houden met het feit, dat de lezers toch niet alles en voortdurend kunnen blijven kopen. Logisch dat er dan wel eens een goeie tussen zit. Iemand die van fotograferen niet veel afweet en op één onderwerp een heel rolletje van 36 opnamen leegschiet, zal er ook wel een of twee foto's tussen hebben, die inderdaad gelukt zijn.

Aardig is ook hoe beleggingsadviseurs als banken hun veelal verkeerde 'tips' weten te verdedigen. Als de koers valt, zeggen ze: 'Ja, maar u moet dat op de lange termijn zien, het is een *belegging...*' Hoe lang die termijn is, weet kennelijk niemand.

Men moet niet alleen naar anderen wijzen. Ook de ervaren belegger zelf doet graag aan zelf-misleiding. Als hij een aandeel koopt op 100 en het ding schiet de volgende dag naar 110 door, noemt hij dit een *vlotte speculatie.* Maar als het aandeel naar 60 valt, zegt hij dat het voor hem een *belegging op lange termijn* is en dat hij voor tussentijdse koersbewegingen geen interesse heeft.

Het feit, dat ook de grootste specialisten (bijvoorbeeld beleggingsmaatschappijen en gespecialiseerde bladen) er regelmatig naast kleunen, moge de gewone belegger bevrijden van de frustratie, die ik vaak hoor: 'Ja, maar zij hebben de informatie'. Om die redenen zouden anderen beter dan de gewone man kunnen beleggen in aandelen. Het bedenkelijke succes van de funds spreekt een andere taal.

De informatie is desondanks belangrijk. Mar niet het belangrijkste. Belegging in aandelen is vooral ook een kwestie van psychologie en fantasie, en van methode. De tijden veranderen. Dat stelt het sparen wegens de inflatie in een ander licht. Allerlei invloeden hebben ook het beleggen in aandelen veranderd, wat sommigen nog niet hebben begrepen.

Belegging in aandelen is geen kwestie meer van lange termijn, doch kan nog slechts succesrijk zijn door een actief beleid met voortdurende koop en verkoop op zo gunstig mogelijke momenten. Slechts dan kan de belegging in aandelen succesrijk en werkelijk attractief zijn.

Bij de grafieken van alle belangrijke aandelen ziet men dat bevestigd. Twee voorbeelden: het aandeel Philips viel van *f* 45 in 1969 naar *f* 20 in 1971, steeg dan weer naar *f* 50, viel naar *f* 21 en is thans rond de *f* 30; het aandeel Ahold (Albert Heyn) deed het eerst geweldig, maar viel toen van *f* 200 naar *f* 40, steeg weer naar *f* 110 en kwam ten slotte weer beneden de *f* 100. Wie dat voortdurende op-en-neer niet benut, wordt er niet wijzer maar zelfs armer van. Er bestaat geen groot aandeel, waarmee men in de jongste tijd vele jaren lang zonder zorgen heeft kunnen leven.

Het is ook een verkeerde gedachtengang, dat de aandelen en de beurs altijd maar hetzelfde blijven. Want ook daar treden karakterveranderingen en ouderdomsverschijnselen op. Daaraan moet men zich aanpassen, wil men er zonder zorgen mee kunnen blijven samenleven. Dit over het hoofd ziende heeft

het aandeel in de laatste jaren veel aan populariteit verloren. Dat komt vooral door veranderingen van het kapitalistische klimaat en verschuivingen in het kaliber van de beleggers.

Gevreesde beleggers zijn de zogenaamde *institutionele beleggers* geworden, die met geweldige pakken geld op de beurzen opereren en daarmee een bepaald klimaat kunnen forceren en het koersverloop tijdelijk kunnen beïnvloeden tegen een natuurlijke stroom in. Tot deze groep behoren de geweldig gegroeide beleggingsmaatschappijen (alleen al de Robeco-groep zit met 7 miljard gulden aan de beurs), de pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen, die enorme toenames aan premiegelden hebben gekend, en de grote trusts van de banken, die in opdracht de vermogens van klanten beleggen – bij elkaar griezelig grote miljardenbedragen. Zij nemen al driekwart van de beurstransacties voor hun rekening! De gewone, particuliere belegger is daartussen volkomen in de verdrukking geraakt. Zijn soms gezonde mening en zijn run op een bepaald aandeel bepaalde vroeger het soms spectaculaire koersverloop op de beurzen. Nu wordt deze trend vaak gemakkelijk verstikt door enkele grote beroepsbeleggers, die grote pakketten aandelen uit de markt nemen of op de markt werpen. Bovendien lijden zij onder de moderne beursziekte – de *performance*, waarmee resultaat of presentatie wordt bedoeld. Hen komt het er vooral op aan om een zo mooi mogelijke portefeuille met redelijke winst te kunnen presenteren. Om de concurrent niet de kans te geven om een betere performance te produceren, begint men elkaar bij verkoop en koop na te apen. En men pakt al heel gauw de winst, in plaats van een aandeel de kans te geven zich verder te ontwikkelen. Met een beetje winst is de performance immers gered, en men gelooft die mogelijke superwinsten verder wel. Door het afgeven van vele duizenden stuks aandelen, zodra een aandeel enige winst heeft geboekt, wordt de koers geforceerd gedrukt. Het is bij deze ontwikkeling voor de particuliere belegger dus zaak om op de handelingen van de beroepsbeleggers te letten, want zij kunnen – tenminste tijdelijk – het koersverloop en de beursatmosfeer beïnvloeden. Dat maakt het voor de kleine belegger allemaal niet gemakkelijker.

Een voorbeeld uit de dagen, waarin ik dit schrijf: het aandeel KLM had lang rond de 110 tot 113 gesukkeld en begon door goede berichten plots snel te stijgen. Tussen 125,50 en 126

belde mijn man op de beurs op met de mededeling, dat er op die koers wel grote vraag was, maar dat er één heel grote belegger voortdurend KLM zat af te geven, telkens als de koers tegen 126 aanstootte. Die grote belegger had kennelijk nog genoeg van die papieren, zijn aanbod leek onuitputtelijk. Kopers waren natuurlijk vooral kleine beleggers, die nà deze koersstijging weer brood in KLM zagen – maar, typisch, al op een te hoge koers nog snel in de trein probeerden te springen. Ik trok mijn conclusie – vooral door het gedrag van die grote belegger, die kennelijk op 126 een enorm pakket KLM kwijt wilde – en verkocht al mijn KLM-aandelen op die koers. Twee dagen later lag KLM al weer bij de 120. (Je kunt dan overigens twee dingen doen: weer kopen in de verwachting van een nieuwe klim tot 126 en dan de 5 procent winst pakken; of een verdere daling tot ca. 113 tot 115 afwachten en dan weer meedoen – maar of dat laatste gebeurt, moet je altijd wel afwachten.) Dit was overigens al de vierde keer in korte tijd, dat ik aan zo'n fluctuatie in KLM-aandelen meedeed. Vier keer kleinere winsten pakken maakt één grote winst en is meer aan te bevelen dan maandenlang wachten of het aandeel misschien toch ooit eens *f* 150 wil worden, terwijl je misschien genoopt wordt om het uiteindelijk op *f* 100 af te geven.

De markt van de beroepsbeleggers werd op de grootste effectenbeurs van de wereld, de *New York Stock Exchange (NYSE)* in Wall Street te New York, onderzocht door professor Roy Schotland van de universiteit van Georgetown. Daaruit bleek dat de *Morgan Guaranty Trust* (die de enorme vermogens van pensioenfondsen, bedrijven e.d. beheert) in 1975 van alle aankopen en aandelen Inco Ltd. 31 procent op zijn naam had gebracht, en 39% van alle aankopen Kaiser Aluminium. Aandelen IBM werden door Morgan op 12 na alle beursdagen verkocht, aandelen Xerox op 18 na alle beursdagen verkocht. Dat bleek gezien de koersontwikkeling van de laatste twee aandelen weliswaar niet zo'n verstandige greep, maar het spreekt vanzelf dat alleen al de handeling van zo'n enkeling de groei van deze aandelen onnatuurlijk heeft gedrukt gehouden en die van de twee eerstgenoemden aardig heeft helpen aantrekken.

Wall Street staat aldoende onder de enorme druk van zeven reuzetrusts: naast Morgan de *Citicorp, Bankers Trust, Chase*

Manhatten, Mellon National, United States Trust en *Manufactorers Hanover*. Deze zeven voerden in 1974 het beheer over 86 miljard dollar – meer dan een kwart van het totaal door circa 4000 trusts voor derden beheerde vermogens. Daarnaast komen de beleggingsmaatschappijen met 34 miljard dollar en de levensverzekeringen met 22 miljard. Eén beleggingsstandpunt van een enkeling in zo'n groep heeft een uitzonderlijk gewicht op de beurs en brengt aldoende een gezonde koersvorming in gevaar.

Een kentering in de kapitalistische filosofie van de aandelenbelegging is ontstaan door de steeds grotere hypotheken, die door sociale en fiscale maatregelen op de bedrijfswinsten worden genomen. Vroeger was de winst van een onderneming uitsluitend bestemd voor hen, die het geld hadden geleverd om de winstgevende zaken te kunnen uitvoeren – de aandeelhouders. De winstverwachtingen waren derhalve veel belangrijker en hadden een veel grotere invloed op de koersen dan thans. Want inmiddels kwamen er de tantièmes, de winstverdelingen onder het personeel, de sterke stijging van de door de werkgever op te brengen sociale premies, een sterke verhoging van de belasting op omzet en winsten, enzovoort, wat tevens de algemene financiële positie van de ondernemingen heeft verslechterd. Al die maatregelen moeten telkens van de winst worden afgetrokken, voordat er wat overblijft om onder de aandeelhouders te verdelen (het *dividend*). Het bezitten van aandelen verloor daardoor natuurlijk zeer veel van zijn aantrekkelijkheid – en wel zóveel, dat het bezit van aandelen uitsluitend om het dividend zinloos is geworden. Vele andere beleggingen (obligaties, rentespaarbrieven, spaarrekeningen) leveren beduidend meer op dan dividend uit aandelen.

De beurs en de aandeelhouders leven nu in de constante angst, dat overheden verdere maatregelen aan het bedrijfsleven opdringen, die de winsten nog meer beknotten. In het kader van een hoge inflatie is het al in sommige landen tot limitering van dividenden gekomen. Daarom mijden aandelenbeleggers zoveel mogelijk de landen met socialistische regeringen of met een sterke communistische partij. Dat verklaart waarom het kopen van Amerikaanse aandelen in de laatste jaren in Europa sterk in populariteit is gestegen.

De Nederlandse aandeelhouders vrezen thans, in de tijd

waarin dit hoofdstuk ontstaat, de invoering van de *Vermogensaanwasdeling (VAD)*, waarbij een deel van de overwinst van een bedrijf in de vorm van nieuwe aandelen *(stockdividend)* aan een gemeenschappelijke pot ten gunste van alle werknemers in den lande moet worden overgemaakt, onder beheer en toezicht van de vakbonden. Stockdividenden verwateren evenwel het kapitaal van een bedrijf, omdat tegenover dat gelijkblijvende kapitaal meer aandelen komen te staan, die dan per stuk minder waard zijn. De aandeelhouder gaat er dus direct op achteruit, en in hoeverre het bedrijf zelf erop achteruit gaat, hangt van de toekomstige ontwikkeling af. In principe is het dan inmiddels zo, dat de vakbonden gewoon een paar jaren op de rug moeten liggen, en dan bij het opstaan automatisch een belangrijk deel van de Nederlandse economie als hun eigendom kunnen beschouwen. De VAD (in andere landen wil men soortgelijke systemen van verdere deelneming in bedrijfswinst door de werknemers invoeren) en de andere maatregelen worden door velen al gezien als een onvermijdelijk einde van het kapitalisme – de mogelijkheid om met geld geld te verdienen en particuliere initiatieven te ontvouwen. Het *NRC-Handelsblad* noemde in mei 1976 de VAD '...ongetwijfeld een nieuw symptoom van het naderende einde van het kapitalistische stelsel, want alle aandelen worden telkens wat minder waard wanneer op grond van de vermogensaanwasdeling, op last van de belastingsdienst, nieuwe aandelen worden uitgegeven en voor hun nominale waarde reserves worden omgezet in dividendgerechtigd kapitaal'. De krant strekt evenwel ook een vinger uit naar het bedrijfsleven, en geeft een andere vingerwijzing voor de scepsis van aandeelhouders: 'Wie weet of niet het bedrijfsleven zelf met zijn eindeloze reeksen van stockdividenden en agiobonussen de politici op deze idee heeft gebracht'. De conclusie: 'Vooral het buitenland zal zich terdege realiseren, dat het met Nederlandse aandelen nu uitkijken wordt, want de groei van de intrinsieke waarde der bestaande aandelen zal worden geremd tot een zeer moeilijk te berekenen percentage in verhouding tot de gepubliceerde winst'.

Dat de VAD buitenlandse ondernemingen tenminste deels van investeringen in Nederland zal afhouden, mag je als zeker aannemen. En als het dan allemaal nog sterk in het voordeel van de werknemers was, dan zou er nog over te praten zijn.

Maar vast staat eveneens, dat de werknemers er voorlopig althans nauwelijks een cent wijzer van worden. Wijzer worden alleen de vakbonden, die zonder moeite en betaling gewoon stukken van bedrijven krijgen toegeworpen. En of een al te grote macht van de vakbonden uiteindelijk nog steeds in het voordeel van de arbeiders en overige werkenden zal zijn, wordt langzamerhand ook al door menige oude en jonge socialist betwijfeld.

Als men dan ook nog ziet, dat op jaarvergaderingen en bij funds de houders van aandelen vaak als oud papier worden behandeld, dan kan men al met al tot de conclusie komen, dat aandelen zeker niet 'het einde' aller beleggingen zijn. Ze zijn geschikt om eventueel vlotte winsten te maken op de koersen, maar als men zich daartoe niet in staat voelt door gebrek aan durf, tijd en vaardigheid, dan lijkt het me verstandiger naar andere beleggingen over te lopen (en dus zelfs niet in beleggingsmaatschappijen te stappen) dan aandelen voor de lange termijn (vele jaren ongewijzigd bezit) te nemen. Het bezitten van en speculeren met effecten is daartoe thans te grillig en door de genoemde invloeden van buitenaf te onzeker en te gecompliceerd geworden.

Vijftien procent van de Nederlandse gezinnen en alleenstaanden bezit een effectenportefeuille – dus effecten in ongeveer één op de zeven gezinnen. En 75 procent van de bevolking weet wat effecten zijn. Dat blijkt uit een enquête uit 1974 van de Vereniging voor de Effectenhandel, waaruit ook volgende cijfers stammen:

Van 51 procent van de effectenbezitters is de portefeuille minder dan *f* 10.000 waard. Elf procent ligt tussen de *f* 10.000 en *f* 25.000, vijf procent tussen de *f* 25.000 en *f* 60.000 en slechts 6 procent heeft een hogere waarde. Desondanks bent u ook met *f* 100.000 effecten bij de grote banken nog steeds geen imponerende klant.

Even onthullend als onthutsend is de vaststelling, dat 62 procent van de effectenbezitters zelden of nooit een wijziging in de portefeuille aanbrengt. Slechts 12 procent doet dit vaker dan eenmaal per jaar – en zij behoren tot de groep van portefeuilles boven de *f* 10.000. Geen wonder dat aandelen zo'n moeite hebben met de populariteit, want deze cijfers la-

ten de schatting toe, dat hooguit 10 procent van de aandelenbezitters een min of meer verstandig beleid voeren.

Voor 20 procent van de effectenbezitters, aldus de enquête, is het verkrijgen van regelmatig inkomen het belangrijkste, voor 21 procent de koerswinst en voor 16 procent dekking tegen inflatie (wat inmiddels een vergeefs streven is gebleken). 21 procent van de effectenbezitters leest de specifiek financiële pers. Van de niet-effectenbezitters leest altijd nog 17 procent de beurspagina van hun dagblad.

De enquête komt tot de conclusie, dat veel mensen wel wat in effecten willen doen, als ze maar meer informatie hadden over het hoe en wat.

Van de ondervraagden zei 28 procent der gezinshoofden en 39 procent der spaarders te weinig geld te hebben voor effecten.

Toch zijn effecten veel minder duur dan veel niet-effectenbezitters denken. Obligaties noteren tussen 500 en 1100 gulden, maar aandelen zijn er bij bosjes voor minder dan *f* 100 per stuk. Philips ligt (thans) rond de *f* 28, Akzo rond de *f* 30, Hoogovens rond de *f* 45. Natuurlijk ziet de bank of commissionair (makelaar in effecten) niet graag een bestelling van één aandeel Philips, en sommigen zullen de uitvoering botweg weigeren, omdat er meer kosten voor moeten worden gemaakt dan men mag aanrekenen. Een paar sociaalvoelers, bijvoorbeeld een spaarbank of een éénmans-commissionairsbedrijf, zouden evenwel bereid kunnen zijn ook zulke mini-orders uit te voeren. Alle begin is immers moeilijk, maar nog geen reden om er dan niet toch maar mee te beginnen.

De beurs

Dit brengt ons tot de handel in effecten, en daartoe kent iedereen de *beurs* als een welhaast magisch begrip voor de tempel van de financiële macht en manipulatie. In hoofdstuk 2 werd beschreven hoe via de familie Van der Burse het woord *beurs* is ontstaan, en dat met aandelen van de Oost-Indische Compagnie Amsterdam het spits heeft afgebeten van de opwindende geschiedenis der aandelen. De enige *effectenbeurs* van Nederland bevindt zich nog steeds te Amsterdam, aan het Beursplein nummer 5, naast de koopmansbeurs (voor goederen, verzekeringen en schippers), waar vroeger ook in aandelen werd ge-

handeld (en wel in weer en wind onder open hemel).

Van 1611 tot 1876 was de handel in effecten (aandelen alsmede obligaties van staat en particulieren) een vrije en soms wel wilde zaak, waaraan iedereen door zelf te bieden en te laten (aanbieden) kon meedoen. Dat leidde soms tot zo'n grote chaos, met bovendien het riskante dagelijkse heen-en-weer karren van verhandelde effecten, dat de roep om ordening, reglementering en beperking van toegelaten handelaren steeds luider werd. Dat leidde in 1876 tot de oprichting van de *Vereniging voor de Effectenhandel,* die vandaag nog steeds de reglementering opstelt en een zo scherp mogelijk toezicht uitoefent om misbruiken (van effectenhandelaars en van effectenuitgevers, het bedrijfsleven) te voorkomen. Doch pas in 1913 werd de handel in effecten beperkt tot slechts de leden van de Vereniging, die een bestuur van 11 tot 15 beursleden heeft en een adviescollege van vijf mensen, die met de beurshandel niets te maken hebben.

Er zijn slechts drie handelende partijen op de beurs: de banken, de commissionairs en de hoeklieden. De banken en commissionairs zijn de kopende en verkopende partijen, die in opdracht van hun klanten werken. Ze zijn in feite hetzelfde, alleen is de commissionair een uitsluitend op effecten gespecialiseerde makelaar, die niet zoals de bank nog allerlei andere financiële zaken aanbiedt.

In de USA, en ook in enkele andere landen, worden de banken overigens niet tot de beurshandel toegelaten, doch uitsluitend *brokers* (commissionairs) op de beurs aanvaard. Er is te Amsterdam dan ook regelmatig kritiek te beluisteren tegen het feit, dat hier de banken wel zijn toegelaten, omdat zij door hun toenemende fusies enerzijds zeer groot worden en anderzijds het aantal zelfstandig handelende personen verkleint, wat een ongezonde invloed op koersverloop en handel als zodanig zou kunnen hebben. (Hoewel officieel niet toegegeven, wordt aangenomen dat grote banken pakketten aandelen direct tussen kopende en verkopende klanten heen-en-weer schuiven, zonder tussenkomst van de beurs, waardoor geen exact beeld van omzet en koersbeïnvloeding kan ontstaan en er met provisies en beursbelasting wel wat gerotzooid moet worden. Ik heb er persoonlijk een dit bevestigende ervaring mee opgedaan.)

De banken staan op hun beurt nogmaals onder het toezicht

van De Nederlandsche Bank (wat onder meer liquiditeit en betrouwbare bewaring der effecten moet waarborgen). De commissionairs moeten hun zaken afwikkelen via de *Kas-Associatie* (een bank van de Vereniging voor de Effectenhandel), waardoor garanties bestaan voor de door hen in bewaring genomen effecten.

De *hoeklieden* zijn de mensen, die op de beursvloer koper en verkoper bij elkaar brengen. De hoekman vertegenwoordigt een paar *fondsen* (andere naam voor effecten) en stelt volgens aanbod *(laat-prijzen)* en vraag *(bied-prijzen)* een koers vast, waarop zaken zouden kunnen worden gedaan. Aldus komt hij tot een openings- en een slotkoers (het gemiddelde van de gedane koersen). De hoekman is dus de eerste die voelt waar een koers heen gaat. In dat licht is de uitspraak interessant, die een commissionair met vele jaren beurservaring onlangs tegenover mij deed: hij had nog nooit een hoekman zijn vak schatrijk zien verlaten. Met andere woorden: de beurs en de koersbewegingen zijn zo grillig, dat zelfs de man die de koersen moet vaststellen er voor zichzelf niet met zekerheid altijd maar winst mee weet te maken.

De beursvloer van 1200 vierkante meter is verdeeld in 82 denkbeeldige hoeken. In elke hoek wordt een bepaald fonds of een groep van gelijksoortige fondsen (scheepvaart, verzekeringen, enzovoort) verhandeld. Er bevinden zich meestal tussen de 500 tot 700 mannen op deze vloer (een vrouw is er praktisch nooit te zien), die tussen 11.30 en 13.15 uur de officiële beurshandel afwikkelen. Er is buiten deze uren voor sommige zeer in de belangstelling staande fondsen wel een *voorbeurs* en een *nabeurs*, waarmee de telefonische handel tussen de beursleden wordt aangeduid.

Wie in de radio de middaguitzending 'Beursplein 5' wel eens beluistert, hoort in de achtergrond het luide schreeuwen in de holle hal. Dat komt uit de zogenaamde *open hoeken* van de *A(ctieve) fondsen*, waarin dagelijks een ruime omzet plaats vindt. Dit is nog een vrije handel zonder tussenkomst van een hoekman. Daarom zijn er ook *doorlopende noteringen* voor, waardoor de koers van elke transactie wordt gemeld, tegenover slechts tweemaal het gemiddelde bij de overige fondsen. Tot de aandelen met doorlopende notering behoren vooral de internationals als Koninklijke Olie, Akzo, Philips, Hoogovens, Unilever,

KLM, alsmede HVA, Heineken, Dordtsche Petroleum, Robeco, Rolinco, ABN, Amro bank, Deli Maatschappij, Holland-Amerika Lijn, KNSM, Van Ommeren, Scheepvaart Unie en Nationale Nederlanden. Tevens hebben een hele reeks obligaties van de staat en de Bank voor Nederlandsche Gemeenten (BNG) een doorlopende notering, voornamelijk ten behoeve van institutionele beleggers, die met reuzebedragen achter minimale koersverschillen jagen.

Er is ook een hoek voor Amerikaanse en overige buitenlandse effecten, die in de vorm van *certificaten* op de Amsterdamse beurs worden verhandeld. Vooral de notering van deze buitenlandse effecten wordt door vele dagbladen niet volledig overgenomen, waardoor een belegger zou kunnen menen, dat hij een bepaald, gewenst aandeel in het land van oorsprong moet kopen, wat de zaak duurder maakt. Het *Financieele Dagblad* geeft van de dagbladen de meest volledig koerslijst van de Amsterdamse beurs, naast natuurlijk de *Officiële Prijscourant van de Vereniging voor de Effectenhandel,* die vooral binnen de effectenbranche wordt gebruikt. De belangrijkste noteringen worden regelmatig via de telefoonautomaat 020-211711 van Beursplein 5 verstrekt.

De Vereniging houdt overigens ook toezicht op het bedrijfsleven, dat aandelen ter beurze laat noteren. Want ook de aandelen-uitgever *(emittant)* moet zich ten gunste van de aandeelhouders aan een serie gedragsregels houden, vooral wat regelmatige publicatie van betrouwbare bedrijfsgegevens betreft (waarbij geen voorkennis bij anderen mag optreden, wat de op dat moment niets wetende aandelenbezitter immers zou kunnen benadelen) en het gedrag bij voorgenomen of mogelijke fusies (wat een zeer sterke invloed op de koers van het aandeel pleegt te hebben).

Kosten

Natuurlijk staan al die mensen daar op de beurs niet voor de gein actief te zijn. De handel in effecten is met een reeks kosten verbonden, door de effectenbezitters op te brengen, opdat de beurs kan draaien en de effectenmakelaars kunnen leven. Of een koers nu daalt of stijgt, de bank of commissionair of hoekman verdienen er altijd aan. Daarom vragen beursmensen elkaar bij een ontmoeting veelal niet eerst wat de koersen doen,

maar hoe hoog de omzet ligt.

Over het totaalbedrag van de koop of verkoop van effecten moet de klant 1,2 promille *beursbelasting* betalen. Slechts nieuwe emissies (nieuw op de beurs in te voeren aandelen en obligaties) zijn daarvan vrijgesteld. Bij koop of verkoop van één fonds tot een totaalbedrag van *f* 20.000 wordt door bank of commissionair gewoonlijk 1 procent provisie berekend (met een minimum van 3 gulden), over het meerdere 0,7 procent. Bij koop in het buitenland komen de 'kosten correspondent' (de buitenlandse makelaar) er volledig bij. Voor de inwisseling van dividendbewijzen tegen bonusaandelen mag 4 promille over de waarde van de dividendbewijzen worden berekend. Voor het opstellen van een fondsenstaat (overzicht portefeuille) buiten de gebruikelijke tijden daartoe (meestal einde jaar) wordt 3,5 procent over de totale waarde in rekening gebracht, met een minimum van *f* 17,50 en een maximum van *f* 350. Voor een berekening van de uit effecten genoten inkomsten (wat voor de berekening en de aangifte voor de inkomstenbelasting nodig kan zijn) wordt 6 promille over het totaal van die inkomsten aangerekend. Voor aandelen, die onder de rubriek *Incourante Fondsen* vallen, wordt bij koop of verkoop gewoonlijk 1,3 procent van de totale som berekend, alsmede correspondentiekosten voor de tenaamstelling.

De meeste mensen laten hun effecten bij bank of commissionair *in bewaring*. Er is de *gesloten bewaargeving*, waarbij de effecten op naam van de klant in de kluis verdwijnen en bank of commissionair er zich verder niet om bekommeren. Gebruikelijker is de *open bewaargeving*, waarbij voor de klant ook de coupons worden geknipt, couponbladen worden vernieuwd, uitlotingen (van obligaties) worden gevolgd, claims en bonussen worden binnengehaald – kortom het gehele fonds rondom wordt verzorgd. De klant hoeft er in geen enkel opzicht naar om te kijken, behalve als hij wil verkopen. De bewaarlonen bedragen één promille over een totale waarde tot *f* 100.000. Daarboven tot 2 miljoen 0,75 promille, daarna tot 10 miljoen 0,50 promille en over het meerdere 0,40 promille. Voor in het buitenland bewaarde effecten geldt hetzelfde tarief plus 30 procent daarvan. Gezien alle banken en *enkele* commissionairs van mening waren, dat al deze percentages niet voldoende de moeite en kosten konden dekken, werd in 1976 bovendien het

'regeltjestarief' ingevoerd: voor iedere regel (fonds) in de portefeuille wordt *f* 15 per jaar berekend. Bij die gelegenheid werd gezegd, dat 80 procent der klanten een portefeuille van minder dan *f* 50.000 totale waarde heeft, en meer dan de helft der portefeuilles komt nog niet tot aan de *f* 10.000. Vooral de banken willen van die kleine, zeer arbeidsintensieve portefeuilles af. Ze dringen er bij hun klanten sterk op aan om de hele portefeuille in te wisselen tegen aandelen of participaties van de eigen beleggingsmaatschappijen of -fondsen van de bank.

Op het eerste gezicht lijken de bankkosten misschien niet zulke extravagante bedragen te slorpen. Toch moet een zorgvuldig belegger er steeds rekening mee houden. Elke koop- of verkoophandeling belast zijn effectenrekening met kosten. Hij moet die kosten ook incalculeren bij zijn winstberekeningen. Uitgaande van 1 procent kosten bij koop en verkoop moet een belegger, die slechts 1 procent winst wil behalen, in werkelijkheid eerst 3 procent koerswinst hebben om na aftrek van de kosten 1 procent netto koerswinst over te houden. Wil men 10 procent koerswinst binnenhalen, zal men een werkelijke koersstijging van rond 12,5 procent moeten afwachten. Immers, bij koop op *f* 100 en verkoop op *f* 112,50 worden voor de koop één gulden en de verkoop *f* 1,13 totaal dus *f* 2,13 aangerekend, zodat netto *f* 110,37 overblijft, waarvan nog eens tweemaal 1,2 promille beursbelasting en het per aandeel omgerekende deel van *f* 15 per regel in de portefeuille moet worden afgetrokken. Om dezelfde reden zal degene, die 25 procent koerswinst nastreeft eerst ruim 27,5 procent bruto-koerswinst moeten afwachten.

Bank of commissionair?

Bij de zich nu opdringende vraag of men zijn effectenzaken door een bank of een commissionair moet laten uitvoeren, moeten helaas enkele onvermijdelijk pijnlijke klappen vallen. Er bestaan op dit gebied allerlei droevige en avontuurlijke ervaringen, die na het alles tegen elkaar wegstrepen dan toch wel de conclusie toelaten, dat de (kleinere) *commissionair* de zaken van een *particuliere* belegger beter pleegt aan te pakken dan de (meeste) banken. Het blad *Beleggings Expres* treedt deze mening bij, met het volgende: 'Ten opzichte van de grootbanken kunnen de kommissionairs een veel betere service aan hun

kliëntele verstrekken en het lijkt dan ook waarschijnlijk, dat na de nieuwe maatregelen van de banken (bedoeld is de invoering in 1976 van het regeltjes-tarief – RHK) beleggers hun weg naar de kommissionair zullen vinden'.

Eigenlijk is het vanzelfsprekend, dat de service bij commissionairs wat beter is, want hun hele bedrijf is uitsluitend op de effectenhandel gericht, terwijl het voor de banken maar als een onderdeel van een heel pakket diensten geldt, waarover de banken zich bovendien steeds beklagen wegens de geringe opbrengst. Veel commissionairs plegen zeer regelmatig (bijvoorbeeld per kwartaal) ongevraagd en gratis een analyse van de effectenportefeuilles afzonderlijk per klant op te stellen en toe te sturen. Bij de meeste banken krijgt men met moeite en nood eenmaal per jaar slechts een overzicht van de inhoud van de portefeuille. Een ook in Nederland actieve buitenlandse commissionair, de grote Amerikaan *Bache Halsey & Stuart,* rekent bijvoorbeeld niet eens bewaarloon aan.

Het blad *Beleggers Belangen* uitte onlangs kritiek in de richting van de banken naar aanleiding van een lezerbrief over een advertentie van de *Nederlandse Credietbank,* die voor het kantoor Alkmaar een chef van de effectenafdeling zoekt met 'gedegen kennis en ervaring' op het effectenterrein. Zijn leeftijd werd voorgesteld rond de 25 jaar. Vanzelfsprekend hadden noch de lezer noch de redactie veel vertrouwen in de 'grote ervaring' van een 25-jarige, gezien beurservaring bepaald wordt door het aantal hausses, baisses, debâcles en grote successen, die men heeft meegemaakt en waarvoor toch wel een behoorlijk aantal jaren nodig is.

Uit de honderden brieven, die ik van lezers ontvang, weet ik, dat de onervaren kleine belegger over effecten soms de meest onnozele zaken door loketbedienden van banken meegedeeld krijgt. Toen ik eens een bepaald effect had aanbevolen, schreef me een dame, dat haar plaatselijke bankkantoor (van een heel grote bank) haar de koop afraadde met het motief dat de koers en de valuta van het papier op dat moment toch wel erg laag genoteerd stonden. Het simpele dametje schreef kribbig, dat *zij* wel begreep dat je dán juist wèl moest kopen. Daarentegen poogde de bankbediende de dame te bewegen het geld maar in het beleggingsfonds van de bank zelf te stoppen, en toen ze dat niet wilde, werd alsnog getracht haar over te halen de hele som

(het ging over zo'n *f* 10.000) op een nieuwe spaarrekening met lange vaste termijn tegen een aardig rentepercentage vast te leggen.

Deze brief is representatief voor vele brieven en vele andere mij ter ore gekomen gevallen. Het vertelt wel het een en ander: dat de meeste lokale bankbedienden hun effectenkennis bijvoorbeeld slechts mogen beperken tot de perken die hen door het hoofdkantoor worden aangeduid. Die perken houden in, dat kleine bedragen liever niet voor belegging in effecten worden aangenomen, dat het (meestal altijd in succes noodlijdende) huisfonds moet worden aangeprezen, en natuurlijk haalt de bank liever spaargelden binnen dan een kostbare nieuwe effectenrekening. Bij de verdere kritiek wil ik dan nog afzien van enkele schrikbarende gevallen, waarin mensen van effectenafdelingen niet precies wisten wat een *stop-loss-order* inhield, exacte limiet-orders niet uitvoerden, omdat zij van mening waren dat de koersen nog wel verder zouden stijgen (wat dan helaas in omgekeerde richting het geval was) en de talloze fouten bij boekingen van koop, verkoop en kostenberekeningen, gezien hier het gevaar bestaat om incidentele gevallen tot een onnodig veralgemenend beeld te vertekenen.

Nu moeten we niet doen alsof de banken grote boemannen zijn en de commissionairs de engeltjes van de beurs. Want voor hen zitten ook wel wat gevallen uit mijn praktijk in het vat. Typisch zijn bij mij voorgelegde gevallen als van een boer uit Gelderland, die voor *f* 700.000 zijn boerderij verkocht en dat geld aan een te goeder naam en faam bekend staande commissionair toevertrouwde, gelieerd met een belangrijke bank, die binnen de twee jaar uit dat bedrag een saldo van nog maar *f* 300.000 wist te maken. Verbitterd stapte de boer – die bovendien van zijn vermogen nog moest leven – naar de volgende commissionair, al evenzeer met goede naam bekend en gelieerd met een deftige bank. Die kreeg dé kans, want er brak meteen een grote, langdurige hausse uit, gedurende welke voor de hand liggende aandelen als Philips, KLM, Akzo, Koninklijke Olie en Unilever van 40 tot meer dan 100 procent in koers stegen – maar de commissionair greep er grotendeels naast. Een handelaar uit Noord-Brabant wilde met *f* 100.000 in aandelen de opbouw van een vermogentje beginnen en luisterde derhalve trouw naar de deskundige raadgevingen om-

trent te kopen aandelen. Resultaat: na twee jaar had hij nog *f* 50.000 over en het geloof aan deskundigheid van effectenmensen helemaal verloren. Een tuinbouwer uit Noord-Holland liet na een verblijf in Noord-Amerika *f* 100.000 daar door een Nederlandse commissionair ter plaatse beleggen in aandelen. Toen hij vier jaar later mij vertelde, dat hij nog nooit enige winst had gezien en mij zijn depotlijst toonde, raadde ik hem aan de hele zaak onmiddellijk op te doeken, temeer daar geen der fondsen mij vertrouwd voorkwam, en het geld dichter bij huis te halen. Twee dagen nadien deelde hij mij mede, dat hij had opgebeld en te horen kreeg dat zijn effectenvermogen nog maar nauwelijks *f* 50.000 waard was, en dat hij op de daarover gespuide kritiek nog een grote mond van de commissionair had toe gekregen, in de trant van dat alléén die commissionair verstand van de zaak had en dat het in de toekomst nog wel wat zou worden. Ach ja, die 'toekomst' is altijd een aardig excuus bij effectenhandelaars en -adviseurs, als de papieren zich niet naar wens ontwikkelen. Dan noemt men het een 'belegging op de lange termijn'. Als de zaak (net zoveel kans) zich wel goed ontwikkelt, zeggen ze trots: 'Nou, wat heb ik je gezegd...?' Ik ken bankmensen, die na vijf jaar koersdaling van het door hen aangepraatte fonds zich nog steeds verdedigden met: 'Ja, maar ik heb je toch gezegd: op de lánge termijn moet je het zien'. Dat je er náást hebt gegokt, is ook niet zo erg om toe te geven. Want een groot deel van de belegging in aandelen blijft een gok. Zonder hulp van het geluk gaat het niet.

Het verschil tussen *speculatie* en *belegging* is dan ook minder de termijn en ook geen kwestie van de kwaliteit van de papieren, doch voornamelijk een kwestie van de kwantiteit. Als een miljonair een voor hem klein bedrag belegt in een wat dubieuze mijnmaatschappij, dan is dat geen speculatie, maar een belegging met gecalculeerd risico. Als echter een kleine man met een paar duizend overgespaarde guldens al zijn geld in één zogenaamd 'veilig papier' investeert, dan is dat geen rustige of verstandige belegging, maar een waaghalzige speculatie. De internationaal bekende speculant, en deels mijn leermeester, André Kostolany, zegt daarover: 'Een juiste belegging is een goede speculatie, en een succesrijke speculatie is een goede belegging'.

Ik zag er weinig heil in om bovenstaand een paar heilige koeien te sparen, en waag er eventueel een paar goede relaties en vriendschappen in deze branche aan. Maar ik zie er ook weinig heil in om aldus de lezer in het moeras te laten zitten, niet wetende waar nog voor zijn effectenbelegging terecht te moeten. Na alle kritiek blijven de banken toch ook positieve kanten behouden, wat de effectenkant betreft. Men is er nu eenmaal al klant, het bezit aan effecten wordt bij de bank toegevoegd aan het algemene beeld over de kredietwaardigheid van de klant, en de bank is dicht bij huis. Daarentegen durven veel mensen met een heel klein vermogentje niet naar een commissionair te stappen, bang om uitgelachen te worden of om geen adequate behandeling te krijgen. Ik kan me voorstellen, dat de spaarbank nog het eerste bereid is om ook heel kleine bedragen voor de klant in effecten te beleggen, volgens de gegeven opdracht. Als het om aandelen gaat, zullen de meeste handelsbanken evenwel een minimum stellen van in de regel *f* 5000 tot *f* 10.000 (tenzij het om een door iets anders tamelijk belangrijke klant gaat). Desondanks zullen in het belang van de bedrijfstak ook enkele commissionairs het eerste povere briefje van *f* 1000 van een nieuwe klant accepteren, of zelfs *f* 500.

Maar als men eenmaal zover is, dan nog blijft de vraag of men behoorlijk wordt behandeld, de opdrachten goed worden uitgevoerd, en wat de waarde van de adviezen is. Op grond van mijn eigen ervaringen kan ik als de beste oplossing het volgende aanraden:

1. *Direct contact met de effectenafdeling van het hoofdkantoor.* Maak eens een afspraak voor een bezoek aan die afdeling en probeer een direct contact op te bouwen met één van de handelende personen aldaar. Uitsluitend met die man moet u voortaan uw zaken bespreken en afwikkelen.
2. *Formuleer uw opdrachten zo precies mogelijk.* Niet veel er omheen zeuren, van zou ik niet dit of zou ik niet dat. Dit kan tot foute conclusies en dus foutieve uitvoeringen leiden. Zeg zeer precies wat u wilt, hoeveel op welke prijs en wat bij eventuele afwijkingen of verrassingen moet gebeuren (zie ook de terminologie in deel II van dit hoofdstuk). Laat de telefonisch gegeven opdracht door uw gesprekspartner precies herhalen.
3. *Laat u wel alle mogelijke informatie, tips en adviezen geven, maar*

reageer er nooit te snel op. U wilt het steeds nog even overdenken. Beweringen van 'nu of nooit anders loopt de koers weg' bleken al te vaak niet te kloppen. Vorm steeds *zelf* een oordeel en neem zelf een beslissing, ook al bent u nog zo'n leek. Technische dingen als rendement, kosten en dergelijke kunt u zich door de effectenhandelaar laten mededelen; de beslissing of men in een bepaald papier stapt of op een gunstige dan wel te slecht geworden koers verkoopt, kan men zelf nemen, omdat ook de specialisten niet het almachtige weten bezitten. Om uw oordeel te vormen, moet u zoveel mogelijk lezen – bladen als *Beleggers Belangen, Beleggings Expres, Financiële Koerier, Financieele Dagblad,* financiële rubrieken en pagina's van dag- en weekbladen, maar met in het achterhoofd steeds het alarmsein, dat ook zij het niet allemaal weten en dat gunstig of slecht nieuws op een aandeel of de beurs soms ook een averechtse dan de verwachte uitwerking kunnen hebben. Technische kennis en background behaalt u behalve uit dit boek ook uit o.a. *'Beurs en Effecten in kort bestek'* van S. G. Lettinga-Vegter (uitgave van de Financiële Koerier, Amsterdam), *'Wegwijzer voor de belegger'* van F. L. G. Slooff (uitgave van De Universitaire Pers, Rotterdam) en *'Geld, das grosse Abenteuer'* (uitgave van Verlag Kurt Desch, München) van André Kostolany.

Geldbelegging in effecten is (behalve de zuiver technische kant) géén theoretisch aan te leren wetenschap, ook al pogen allerlei instituten en bureautjes dat wel eens te laten geloven. Het is een kwestie van zelfstudie op de hierboven beschreven manier, van zèlf beslissen en aanvoelen (ook al voelt u zich nog zo dom) en van een goede gok en een behoorlijke dosis geluk. En van karakter – durft u het erop aan te laten komen, of neemt u liever snel winst; durft u snel verliezen te pakken of treuzelt u liever? De 'Spielernatur' kan snel grote winsten maken, maar ook snel veel verliezen, de zorgzame huisvader gestadig kleine winstjes aan elkaar plakken. Last but not least: zonder fantasie gaat het niet, wat ook betekent dat u niet een overvloed van informatie op de hals moet gaan halen, want daarmee wordt de fantasie verstikt – een euvel waaronder juist de professionals nogal eens lijden.

4. *Wie tijd heeft om nog af te wachten, kan eerst eens beginnen met belegging op papier.* U maakt zelf een depot en speelt voortdurend aan- en verkoop zo, alsof u er met eigen geld al in zat.

Aldus doet u aan den lijve ervaringen op en kunt u de resultaten bekijken om zo mogelijk meer zelfvertrouwen te winnen.

Punt 3 zou ik zo niet hebben hoeven schrijven, als er van de banken, commissionairs en beleggingsmaatschappijen objectieve cijfers op tafel zouden liggen, die een onomstootbaar succes bewijzen bij de belegging van hen blindelings toevertrouwde gelden. Zulk materiaal bestaat helaas niet en zolang blijft de effectenmarkt een doe-het-zelf-instelling.

Ondertussen zouden banken en commissionairs de hoofden eens in kleinere of grotere groepjes bij elkaar kunnen steken om te zien hoe de klanten beter zouden kunnen worden geholpen, ter vermijding van de bittere ervaringen, waarvan ik enkele voorbeelden heb gegeven, en ter stimulering en popularisering van de effectenbelegging, waaraan – dank zij de popularisering en betere service – in Amerika bijvoorbeeld allang de arbeider ook zelfstandig durft mee te doen. Het behoort daar zelfs tot de huishoudelijke opgaven, want meer dan de helft van de 20 miljoen Amerikaanse effectenbeleggers zijn vrouwen (12 miljoen).

Charts, index, grafiek

Mijn mening over het vergaren van informatie, geluk en fantasie staat lijnrecht tegenover een wereld van 'beleggingsanalysten', die vooral met behulp van grafieken de doodzekere voorspelling van koersontwikkelingen trachten te vinden. Hun branche wordt algemeen aangeduid met het woord *'chart'*, het Engels voor grafiek. De charts zijn in de laatste jaren sterk komen opzetten, maar hebben evenals alle overige vormen van informatie, tips en adviezen ook niet het punt van overtuigende betrouwbaarheid kunnen bereiken. Derhalve beschouw ik ze gewoon als één facet méér in het geheel van informatie, die men zich ten aanzien van effecten kan eigen maken. Het feit, dat geen enkele chart-methode als concrete koersvoorspeller uit de bus is gekomen, maakt het overbodig om hier de techniek van de vele methoden uitvoerig te verklaren. De speculant Kostolany zegt in zijn tientallen jaren beurservaring nog nooit één succesrijke tip van de technische analyse te hebben gekregen. Over de computer-methoden spot hij: 'Ik geef aan de computer alle gegevens over een schip: lengte, breedte, hoogte van de mast, diepgang, enzovoort. Als de computer mij dan de

leeftijd van de kapitein kan mededelen, ben ik bekeerd'.

Daar evenwel een grote groep beleggers en brokers wel op de chartmethode afgaat, of er tenminste enige rekening mee houdt, zijn zij niet geheel van tafel te vegen. Immers, als een grote groep beleggers ingaat op een bepaald signaal tot koop of verkoop uit een chart, dan kan de chart automatisch gelijk krijgen door de aldus ontstane druk op de koers. Maar het kan ook anders: dat de chart in wezen wel gelijk heeft, maar het niet krijgt, omdat teveel beleggers haar niet volgen en aldus de voor de koersontwikkeling nodige vraag of aanbod uitblijft. Het succes van de chart wordt dus voor een wezenlijk deel bepaald door het geloof wat men eraan hecht.

De chart kan wel goed dienst doen om de zelf gevormde mening over een aandeel te toetsen aan de chartbewegingen. Als alle chartmethoden voor eenzelfde aandeel tot dezelfde conclusie komen, kan dat toch wel een belangrijk teken zijn, dat men eventueel nog kan vergelijken met de overige informatie en verwachtingen. Maar het hóeft dan toch niet zo uit te komen, als al zo vaak door de praktijk bewezen. En dat blijft de chart dus maar tot het zoveelste hulpmiddeltje houden. Iedereen die anders beweert, doet aan zelfbedrog. Hij moet dan maar blind op de chart-voorspellingen afgaan en zal dan gauw van zijn geld verlost zijn. De doodzekere chart zal overigens nooit aan het publiek worden gebracht, want daarmee zou de uitvinder de eigen ruiten ingooien, terwijl hij immers bijna slapend (alleen nog maar lijntje op zijn grafiek trekkend) miljardair kan worden.

De meeste grote brokers, vooral in de USA, hebben eigen chartisten in dienst, om hun klanten te beïnvloeden, want bij het trouw volgen van de charts moet er zeer regelmatig gekocht en verkocht worden, waarvan de broker steeds een aardige provisie overhoudt. Hem gaat het dus ook meer om de omzet dan het naar boven of naar beneden bewegen van een koersontwikkeling.

De meest gebruikelijke methode bij charts – en in ieder geval de basis van het systeem – is het optekenen van de koersen, telkens als driemaal achtereenvolgens de koers is gedaald of gestegen. Op de verticale lijnen volgt men het tijdsverloop, op de horizontale lijnen worden de koersen aangegeven. Ziet men over verloop van enige tijd een algemeen stijgende tendens,

dan verbindt men de laagste punten met elkaar in een rechte lijn (die dus stijgt). Door de hoogste punten trekt men een evenwijdige lijn. Men heeft dan de ruimte waartussen de koers normaal pleegt te fluctureren, zonder dat er wat bijzonders aan de hand is. Wordt evenwel de onderste lijn doorbroken, dan is dit volgens de chartisten het sein om te verkopen. Andersom bij twee dalende lijnen is de doorbreking van de bovenste lijn een sein tot kopen. Dit lijkt erg objectief, maar dat is het nog niet helemaal. Het hangt er maar vanaf hoe lang men de stijgende of dalende tendens wil aanzien alvorens van een dusdanige tendens te spreken. Sommigen zullen al na enkele weken de lijnen willen trekken, maar rustiger beleggers wachten langer af en komen aldus op veel bredere basis voordat van een doorbraak naar boven of beneden sprake kan zijn. Verscheidene charts tekenen derhalve gelijk maar twee tendenzen op – voor de langere termijn en tussen de lijnen daarvan ook nog voor de korte termijnen (zie voorbeeld op bladzijde 155).

De *Financial Times,* het gezaghebbende Londens financiële dagblad van roze papier, schreef onlangs: 'Legioenen mensen in de City van Londen zijn er dagelijks full-time mee bezig om hele hectaren aan statistieken, grafieken en financiële informatie te produceren, waarvan de kwaliteit en waarde zeer uiteenloopt'. Ondanks al deze drukte en miljoenen aan kosten is er dus nog steeds geen overtuigende methode gevonden.

Deze chartisten betrekken niet alleen het vorige koersverloop in hun studies, maar ook andere informatie als beursomzet en verwachtingen van bedrijfsresultaten. Een studie van het Department of Economics van de universiteit van Bristol over deze methode stelt, dat zelfs de chefs van de ondernemingen zelf moeite bleken te hebben om hun eigen winst en *cash flow* (netto-inkomen) te voorspellen, wat evenwel de basisinformatie voor heel wat effectenmensen pleegt te zijn, die bovendien niet altijd over de allernieuwste gegevens kunnen beschikken.

Wie chartists naar het fijne van hun werk vraagt, het fundament, aldus de Financial Times, krijgt telkens een ander antwoord. Historische informatie wordt in de meeste gevallen als 'fundamentals' gebruikt. Maar het is duidelijk, dat gebeurtenissen uit het verleden nooit dwingend gebeurtenissen in de toekomst kunnen uitlokken. Er zijn teveel onbekende grootheden.

De *'fundamentele analyse'* gaat uit van zoveel mogelijk informatie over de betrokken onderneming. De chart-voorspelling volgens het koersverloop in het verleden heet de *'technische analyse'* of *'chart reading'*.

De *chart reading* (waarvan het Duitse *Verlag Hoppenstedt & Co.* te Darmstadt de grootste Europese uitgever is) gaat slechts uit van twee simpele principes: wanneer kopen, wanneer verkopen, zonder nog veel verder te kijken of te argumenteren. Voor dit alsook voor de fundamentele methode moet evenwel gelden, dat beide niet politieke en economische gebeurtenissen (regeringscrisis, oliecrisis, e.d.) voor de naaste toekomst kunnen voorzien. Daartoe is het tussen-de-regels-lezen nodig, waarin zelfs een computer het tegen de menselijke hersens moet afleggen. Electronische fantasie en Fingerspitzengefühl bestaat (nog) niet.

Verscheidene methoden proberen ook rekening te houden met de in het verleden waargenomen conjuncturele cycli, waarbij ook moet worden gezegd, dat hoe regelmatig de cycli waren er nochtans geen wetmatigheid voor de toekomst vanuit kan gaan. In de USA pleegt een cyclus meestal uit vier jaar van een opgaande en vier jaar van een neergaande beweging te bestaan. Maar er zijn ook extreme gevallen van twee en twaalf jaar, dus daar zit je al weer met je toekomstzekerheid. Deze grote cyclus noemt men de *primaire cyclus*. Binnen dat tijdperk bestaan schommelbewegingen op kortere termijn, omdat de verwachte winsten van bedrijven al in koersen worden ingecalculeerd nog voordat ze feitelijk worden bekendgemaakt. Dat is de *secundaire cyclus*. En dan is er nog de *tertiaire cyclus*, die de regelmatig geringe op-en-neergang van de koers van een aandeel vasthoudt. Met deze drie cycli poogt een grote groep grondigere chartisten tot conclusies te komen. Men kan daarmee ook nog wat zeggen over *'special situations'*, dat zijn de aandelen die zich niet binnen de lijnen van deze cycli bewegen. Staan ze beduidend beneden de trendlijnen gelden ze als koopwaardig, want ze kunnen nog natrekken. Staan ze er te ver boven, geldt het aandeel als 'te duur' met een gerede kans op een koersval. Maar ook hier – helaas en natuurlijk – zijn er weer talloze averechtse ervaringen.

Spreekt men bij de adviezen en beoordelingen van een *weerstandsniveau*, dan is dat de bodem of het plafond van een koers-

ontwikkeling op de chart, waar het aandeel kennelijk niet door wil na er al enkele malen tegen gestoten te zijn. Fervente chartisten plegen dan wel eens te zeggen, dat het aandeel de sterkte van de bodem of het plafond uitprobeert. Maar dat is vakidiotie en blindheid voor de realiteit, want het aandeel is een dood papier, dat zelf helemaal niets kan ondernemen. Het is allemaal louter toeval en het 'weerstandsniveau' kan vaak de heel simpele oorzaak hebben, dat een heel grote belegger telkens bij het bereiken van een bepaalde koers koopt of verkoopt. En voor de 'fundamentele methode', die in ieder geval serieuzere pogingen tot voorspellen in het werk stelt, blijft de ervaring gelden, dat maar al te vaak na zeer goede bedrijfsresultaten toch de koers van het betrokken aandeel na bekendmaking is gevallen, en andersom.

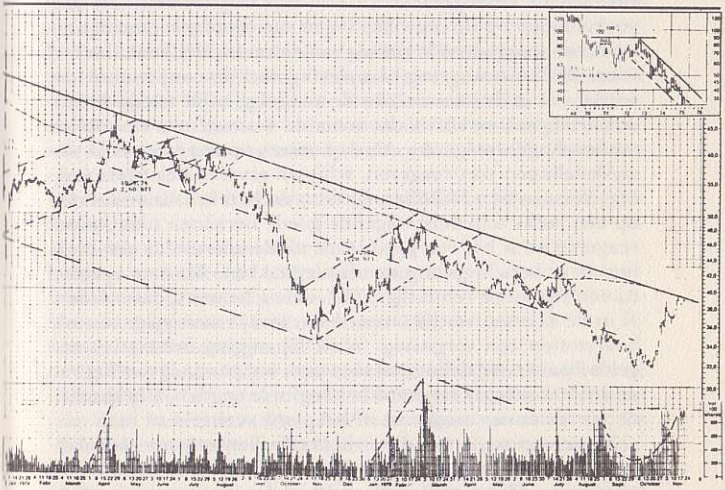
Charts bestaan er ook voor grondstoffenmarkten – van suiker tot koper, van sojabonen tot rubber, van goud tot katoen. Daar zijn charts helemaal een griezel, want de grondstoffenmarkten (zie hoofdstuk 5) zijn de grilligste zaken, die men zich in de beleggingswereld kan voorstellen. Het komt er ongeveer op neer, dat iemand in januari in Londen zou moeten kunnen voorspellen hoe in juli het weer in Brazilië is of dat er over vier maanden een revolutie in een paar Afrikaanse oerwoudstammen uitbreekt.

Gezien er geen zekerheid bestaat en ook niet kan bestaan over wat er in de toekomst allemaal voor invloeden nog hun uitwerking zullen hebben, vind ik de charts gewoon gevaarlijk in de handen van een leek en zeer beperkt bruikbaar voor 'professionals', die slechts van de psychologische uitwerking op chart-gelovigen mogen uitgaan, hoewel ook die psychologische uitwerking niet eens altijd de koers in de verwachte richting stuwt.

De waarde van de technische charts wordt bovendien beperkt door het feit, dat het nog maar een gok blijft over welke periode men de rechte lijnen door laagste en hoogste punten gaat trekken. Veel verklarend en verhelderend moge nog de volgende chart voor het aandeel Akzo zijn. Volgens deze chart heeft de rustige belegger er steeds moeten afblijven tot op het einde, in november 1975, waar de bovenlijn op *f* 39 wordt doorbroken. Maar daarna had die rustige belegger wel plots een onrustige (actieve) moeten worden, want de koers steeg

weliswaar enigszins, kwam evenwel ook weer terug en lag in september al weer beneden de *f* 30. De actieve belegger voor koerswinst op korte termijn zou op verschillende punten, waar de bovenlijn wordt doorbroken, hebben moeten kopen, dan evenwel onmiddellijk met een koersdaling zijn geconfronteerd en zelfs op de langere termijn zijn aankoopprijs niet meer hebben teruggezien (zie punten 'kopen?').

Achteraf bezien kan elke methode natuurlijk alles verklaren en kan men de lijnen alsnog zo trekken, dat men min of meer gelijk zou hebben. De onderste reeks verticale lijntjes tekenen de gedane omzet in het aandeel op. Sommige chartisten verbinden ook daaraan conclusies, in vergelijking met het koersverloop. Allerlei uitdrukkingen beginnen de zaak voor de gewone man nog meer te vertroebelen – zoals 'dubbele schotel', 'rechthoekige driehoek', 'gelijkbenige driehoek', 'stijgende vlag', enzovoort.



Overige strategieën

De belangrijkste trendbepalers op de beurs zijn nog steeds de rentestanden en de algemene conjunctuurontwikkeling. Een stijging van de algemene rentestand werkt negatief op de beurs uit. Want de obligatiekoersen vallen daardoor (de bestaande rente is immers minder spectaculair geworden) en de aandelen komen onder druk, omdat hoge rente meer kosten voor het bedrijfsleven betekenen en bovendien het overlopen naar obligaties aanmoedigen. Een rentedaling wordt daarentegen door de beurs in de regel graag ter kennis genomen. De rentedaling duidt op afnemende inflatie, toeneming van vertrouwen, hogere dividenden, laat koersen van obligaties stijgen, die van aandelen nog meer. Een hogere rente wordt ook ingevoerd, omdat de eigen valuta als te zwak wordt beschouwd en men derhalve weinig toevloed van buitenlands kapitaal krijgt als er niet een extra premie in de rente zit.

Daarnaast hebben de mededeling over het verloop van de conjunctuur in de regel een behoorlijke invloed op het koerspeil. Maar zelfs voor buiten de beurs is de vaststelling belangrijk, dat de beurskoersen vaak al een half tot een heel jaar vooruitlopen op de ontwikkelingen van economie en conjunctuur, een soort zevende zintuig van de beurs. Het komt dan wel voor, dat bij teruggang of opleving van de conjunctuur die tendens al in de koersen van de aandelen blijkt te zijn verdisconteerd, wat verklaart dat soms de koersen niet op nieuwe mededelingen reageren. Als de koersen op een hele reeks van mededelingen niet reageren, schieten ervaren beleggers wakker. Want in hun filosofie is het een slecht teken als de koersen op een reeks achtereenvolgende goede berichten niet positief reageren en is het een goed teken als de koersen na een reeks negatieve berichten nog steeds niet zakken. Als men evenwel na een algemene rentestijging of -daling beweert, dat ook deze al in de koersen verdisconteerd zat, maakt men volgens oude beursrotten een vergissing. Want bij stijging ontstaat er een geldschaarste, bij daling een toename, wat pas ná invoering van de rentemaatregel een hard feit begint te worden, merkbaar in de portemonnee, ongeacht of het werd verwacht of niet.

Bij de algemene trends ter beurze willen ervaren speculanten bij voorkeur als basisregel hanteren *koers = liquiditeit + psychologie*. Als er voldoende geld onder de mensen is en de

psychologische atmosfeer is positief (geen onrust, goede economische verwachting) dan zullen de mensen bereid zijn om aandelen te kopen, hetgeen de koersen laat stijgen. Maar is er wel geld, doch een negatieve atmosfeer, of is er een goede psychologische toestand, maar weinig geld, dan klopt de som niet en zullen de koersen over het algemeen zakken.

Voor een opgaande beurs gebruikt men de Engelse uitdrukking *bull market,* en iemand met optimistische verwachtingen is *bullish;* een dalende beurs is een *bear market,* waarin men *bearish* kan zijn.

Het beste wordt de koerstrend opgetekend door de *beursindex,* waarvan de *Dow Jones (for industrials)* de bekendste is. Evenwel wordt door zulke indices uitsluitend de achterliggende koersontwikkeling aangegeven. In Nederland hebben we daartoe de *ANP/CBS-index,* die voor de aandeelgroepen internationals, industrie, scheepvaart, bank- en verzekeringswezen, handel en een doorsnede van alle een indexcijfer vaststelt (1970 = 100), aan de hand waarvan men onmiddellijk kan zien of de koersen zich meer naar boven dan wel weer naar beneden aan het bewegen zijn – een *vaste* (=stijgende) of een *flauwe* (=dalende) markt.

De ANP/CBS-index bestaat sinds 1955 en wordt samengesteld door het ANP, het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) en de Vereniging voor de Effectenhandel. Het gemiddelde voor de algemene index wordt uit 55 fondsen getrokken, die in zes groepen nog eens apart voor hun bedrijfstak worden genoteerd:
internationals (5 fondsen die voor 48% de algemene index bepalen);
industrie (25 fondsen voor 39%);
scheep- en luchtvaart (5 fondsen voor 4%);
bankwezen (4 fondsen voor 5%);
verzekeringswezen (4 fondsen voor 1%);
handel (12 fondsen voor 3%).

De Dow Jones Index voor industrie wordt wereldwijd als de belangrijkste beursindex beschouwt, want zij omvat 30 fondsen van Wall Street, de machtigste effectenbeurs van de wereld. De Dow Jones is daarom ook een min of meer algemene graadmeter voor de sfeer in de effectenwereld.

De naam stamt van de firma Dow Jones & Co, die onder

meer de befaamde *Wall Street Journal* oprichtte. De index stamt van 1884 en heeft in de samenstelling nauwelijks verandering ondergaan. Dat is slecht, want daardoor geeft de index niet meer een geheel juist beeld van het koersverloop. Immers, inmiddels zo belangrijk geworden aandelen als IBM, Coca Cola, Xerox, ITT en Philip Morris ontbreken geheel in het Dow-pakketje. Zo beleef ik in de dagen van het schrijven van deze regels, dat de Dow-index telkens daalt, terwijl verscheidene aandelen, die ik op de Newyorkse beurs bezit, voortdurend stijgen of stabiel blijven.

Hoewel dit euvel bekend is, blijven de mensen vooral naar de Dow Jones-index kijken. Op 14 november 1972 ging deze index voor het eerst door de 1000. Maar in 1974 lag zij weer bij de 600. In 1976 ging zij enkele keren door de 1000, maar het leek een moeilijk te nemen, magische grens te worden. Dat punt 1000 wordt wel graag wat overdreven. Er zijn mensen, die zeggen: 'Voor de index is 1000 net zo'n getal als 898 of wat dan ook'. Ik denk wel, dat ze gelijk hebben. In ieder geval is gepraat in de trant van 'de beurs probeerde de kracht van 1000-grens uit' onzin. De beurs doet gewoon wat hij wil en geen enkele makelaar of institutionele belegger is in staat om op Wall Street op een mooie dag eens te zeggen: 'Kom, laten we eens zien of die 1000-grens vandaag nog zo sterk is'. Toch kunt u commentaren in deze zin in beleggingsbladen lezen.

Als betrouwbaar en moderner geldt in New York de index van *Standard and Poor,* die 500 verschillende aandelen omvat. Een andere, minder bekende US-index is de *Value Line,* die van 1400 aandelen uitgaat.

Wall Street is de populaire naam voor de *New York Stock Exchange (NYSE),* waar de belangrijkste Amerikaanse aandelen worden genoteerd. Veel Nederlandse beleggers kopen en verkopen ook op Wall Street, omdat deze beurs iets vroeger op een economische opleving reageert en de omzetten er zo groot zijn, dat men nooit moeite zal hebben om zijn effecten kwijt te raken (wat in Amsterdam in minder courante fondsen wel eens kan gebeuren, met prijsdrukkende consequentie). Gezien het grotere aantal fondsen wordt er op Wall Street langer gehandeld, van 10 tot 16 uur. De handel staat er onder toezicht van de zeer strenge en machtige *Securities Exchange Commission (SEC).*

Vlakbij is de *American Stock Exchange (ASE)* – de tweede Amerikaanse beurs met iets minder belangrijke fondsen. Een aandeel kan niet op beide beurzen tegelijk worden genoteerd. Op Wall Street worden ook enkele belangrijke buitenlandse aandelen verhandeld, van Nederland alleen Koninklijke Olie, KLM, Philips en Unilever. Een sterke vraag of aanbod aan Amerikaanse zijde in deze aandelen beïnvloedt rechtstreeks de koers in Amsterdam.

Er is nog een derde grote Amerikaanse markt: de *Over the Counter-market.* Deze herinnert aan de oorsprong van de effectenhandel, toen nog in allerlei en ook effecten over de toonbank werd gehandeld. Deze derde markt functioneert vooral in een telefonisch verkeer tussen de makelaars. De banken zijn van de Amerikaanse beurzen uitgesloten.

Men werkt thans in Amerika aan een systeem, dat de beurs als lichaam overbodig en de effectenhandel efficiënter kan maken: een electronische beurs, die vraag en aanbod en koop en verkoop alleen nog door een serie computers laat afhandelen. In de USA wordt de schooljeugd al enthousiast gemaakt voor aandelen en zijn er ontelbare beleggingsclubs. De populariteit van de *shares* (= aandelen) is iets teruggelopen, nadat is gebleken dat zij geen bescherming tegen inflatie kunnen bieden. Maar er wordt in de NYSE jaarlijks toch altijd nog voor zo'n 150 miljard dollar aan effecten omgezet. (In Amsterdam worden per dag zo'n 10.000 opdrachten uitgevoerd met een waarde van 100 miljoen gulden.)

In *Japan* zijn er acht effectenbeurzen, maar vindt 75 procent van de omzet plaats op de beurs van Tokio, die door de grote groei van de Japanse economie internationaal ook zeer belangrijk is geworden, in omzet de tweede van de wereld na de NYSE. De opwaartse druk op Japanse aandelen kan soms zeer sterk zijn, omdat maar 33 procent van de aandelen van een Japans bedrijf in handen van buitenlanders mogen zijn, die daardoor soms staan te dringen. Om kapitaalstormen naar de Japanse beurs in te dammen, mag op de Japanse beurs door buitenlanders slechts worden gehandeld met geld dat is verkregen uit verkopen op deze beurs. Achttien procent van de omzet op de Japanse beurs is in handen van *Nomura Securities,* die daarmee na de Amerikaanse *Merrill Lynch* de tweede grootste broker ter wereld is. De effectenmakelaar *Daiwa*

Securities neemt 14 procent van de aandelenomzet in Tokio voor zijn rekening, heeft te Amsterdam een groot kantoor en een eigen Japans beleggingsfonds van ruim 600 miljoen dollar groot.

Ook de *London Stock Exchange* is internationaal een belangrijke beurs, omdat van de 100 grootste Europese ondernemingen een derde Engels is. De beurs kreeg het moeilijk door de Engelse (economische) ziekte en de val van het pond in de laatste jaren. De Duitse (Frankfurt) en Zwitserse beurs (Zürich) hebben meer belangstelling uit het buitenland gekregen wegens de kracht van hun munt en economie. Wie verstandig belegt, heeft daarvoor een open oog.

Een bekend verschijnsel in de effectenbelegging is, dat met de toename van het vermogen de bereidheid tot het nemen van risico's groeit. Ik vraag me wel eens af of het niet andersom zou moeten zijn. Dan kan men trachten sneller op een bepaald niveau te zitten. Als het vermogen groter geworden is, moet men delen ervan op veiligere plaatsen gaan onderbrengen, zodat dát niet meer verloren kan gaan. Anderszijds zegt men ook, dat met de eerste successen de moed in het kwadraat stijgt. Opgepast dus! Bij effecten mag men nooit het nuchtere beoordelingsvermogen verliezen, hoe groot uw voorgaande successen ook waren. Die beursvloer is als een donker bos – achter elke boom (pilaar) kan een rover met een scherpe bijl staan, die u alles afpakt. Waarmee ik natuurlijk niet bedoel, dat de ménsen op de beurs rovers zouden zijn.

Effecten

II Aandelen

Het begrip *effecten* bestaat uit twee hoofddelen: *aandelen* en *obligaties*. Beiden hebben een speculatief broertje – de aandelen hebben de *optie* en *premie*, de obligaties de *converteerbare obligatie*. Daarover komt later in dit hoofdstuk meer.

Er bestaan allerlei gezegden in de vorm van: 'Wie rustig wil slapen, moet obligaties nemen; wie lekker wil eten, moet aandelen nemen'. Zo simpel is het niet helemaal, want enerzijds hangt het er maar zeer sterk vanaf hoe men met deze papieren weet om te gaan, anderzijds kunnen die 'rustige' obligaties door de inflatie danig worden aangevreten en bleken ze nog in de zomer van 1976 in staat in korte tijd dieper in koers te vallen dan menig aandeel in dezelfde periode – tot en met 10 procent binnen enkele dagen. Theoretisch is de winstkans met aandelen evenwel veel groter. Een aandeel kan in sommige gevallen en perioden bijvoorbeeld verdrievoudigen in waarde; dat zal een gewone obligatie nooit kunnen nadoen (tenzij de financiële wereld eens danig op zijn kop gaat staan).

Een *aandeel* is een deelneming in het kapitaal van een *naamloze vennootschap* (n.v. – naamloos zijn de vennoten = aandeelhouders). Alleen aandelen van n.v.'s zijn ter beurze toegelaten, indien het kapitaal groot genoeg is om een behoorlijke handel te kunnen verwachten – tenminste 2,5 miljoen gulden moet zijn uitgegeven en geplaatst, verdeeld in tenminste 4000 eenheden.

Kleine vennootschappen en *niet-volgestorte aandelen* (zie straks) krijgen geen officiële notering. Hun aandelen kunnen desondanks worden verhandeld via banken en commissionairs, die zich daarin specialiseren. De meeste koersen worden wekelijks gepubliceerd. Er zijn daarvan maar weinig aandelen in omloop (de stichters-familie houdt meestal het grootste deel in handen), maar dat wil niet zeggen, dat er zich niet toch een aantal zeer attractieve papieren onder zouden bevinden. Veel van deze zogenaamde *incourante fondsen* zijn verdwenen, toen het mogelijk werd om een n.v. in een b.v. (besloten vennootschap) om te zetten.

De gezamenlijke aandeelhouders zijn eigenaar van een bedrijf. Zij zijn slechts aansprakelijk voor het door hen via aandelen gehouden deel van het kapitaal, wat wil zeggen dat bij een faillissement slechts het door hen gestorte kapitaal voor de koop van de aandelen mag worden aangesproken, hun persoonlijke bezittingen verder evenwel buiten beschouwing worden gelaten. Aandelen worden derhalve (wegens de mogelijkheid het geld geheel te verliezen) ook *'risicodragend kapitaal'* genoemd.

De door een bedrijf ter aantrekking van kapitaal uitgegeven aandelen hebben een *nominale* (= opgedrukte) waarde, zoals geldbiljetten. Vroeger was de nominale waarde meestal *f* 1000, maar dat is allengs teruggebracht naar *f* 500 en *f* 100, terwijl er thans ook zeer veel aandelen met een nominale waarde van *f* 50, *f* 20 en *f* 10 zijn. Gewoonlijk slechts die nominale waarde is bij de uitgifte in de kas van het betrokken bedrijf beland. Wie later op de beurs die aandelen koopt tegen de dan geldende koers, betaalt dat bedrag niet aan de maatschappij, maar aan de vorige bezitter van het aandeel. Als het bedrijf behoorlijke winsten maakt, goed draait en goede toekomstverwachtingen heeft, zal men bereid zijn om méér voor het aandeel te betalen dan de nominale waarde, omdat het kapitaal van het bedrijf meer waard is geworden. Zijn de zaken slecht gegaan, vindt men moeilijk nog iemand die de nominale waarde wil betalen, want het kapitaal is minder waard geworden en dus ook dat (aan-)deeltje ervan. (Zie straks *koersvorming*.)

Een n.v. die kapitaal wil aantrekken om met dat geld zaken te kunnen doen, kan dus dat geld lenen (bij een bank of via obligaties) of door de uitgifte van aandelen, waarvan ze de eerste stoot zelf onderhands moet onderbrengen. Via een *emissie* kan zij dan (eventueel herhaalde malen) de nieuwe aandelen op de effectenbeurs laten noteren en verhandelen. Het voordeel van zo'n emissie tegenover een lening is, dat niet een vast rentepercentage hoeft te worden betaald en dat het kapitaal niet meer hoeft te worden terugbetaald. De maatschappij vergroot zich dus *(kapitaalsverhoging)* en houdt meer armslag.

Een aandeel bestaat uit twee gedeelten: een *mantel* en een *dividendblad*, waaraan ook een *talon* zit. De mantel is het eigenlijke aandeel, maar heeft zonder dividendblad geen waarde (en andersom). Bij *dividenduitkering* (deel van de winst voor de

aandeelhouders) wordt meegedeeld welk nummer van de coupons van het dividendblad moet worden aangeboden om het dividend te kunnen ontvangen. Als alle coupons geknipt zijn, geeft de talon recht op een nieuw dividendblad.

Als een aandeel een te hoge waarde krijgt, zodat de handel voor kleinere beleggers moeilijk wordt, pleegt men wel *certifikaten (CF)* uit te geven. Deze certifikaten zijn schuldbewijzen van een administratiekantoor, dat houder van de betreffende aandelen is. Het kan dan voor één aandeel bijvoorbeeld vier certifikaten met per stuk een kwart van de waarde van het aandeel uitgeven. In de USA is de *split* 2:1 *(two for one)* zeer populair, waarbij het aandeel wordt gehalveerd en één oud aandeel recht geeft op twee nieuwe. Vaak is daarbij een klein koerswinstje te maken, omdat de vraag naar de nieuwe (goedkopere) aandelen groter wordt dan wel door een gunstige omwisselingskoers als geschenk aan de aandeelhouders.

Naar de certificering wordt door een onderneming ook wel gegrepen als middel tot bescherming tegen overneming door een ander bedrijf, dat de aandelen poogt op te kopen. Die bescherming is mogelijk met *niet-royeerbare certifikaten,* want zij hebben wel alle karaktereigenschappen van een gewoon aandeel, geven evenwel geen stemrecht in de aandeelhoudersvergadering. Dat stemrecht blijft bij het administratiekantoor.

Aandelen *Gemeenschappelijk Bezit* (bijvoorbeeld Philips), *Nationaal Bezit* (b.v. Verenigde Glasfabrieken) of *Verenigd Bezit* (bijvoorbeeld Nutricia) zijn in feite hetzelfde als niet-royeerbare certifikaten en zijn in de regel evenzeer bedoeld om een 'overval' door opkopen van aandelen door bijvoorbeeld een buitenlandse groep te voorkomen. Daartoe bestaan er ook *holdings,* die slechts als taak hebben de aandelen van die maatschappijen te houden. Naast aandelen Heineken Bier worden ook aandelen Heineken Holding verhandeld. En Dordtsche Petroleum, Moeara Enim en Maxwell Petroleum zijn holdingmaatschappijen van aandelen Koninklijke Olie, zoals Calvé-Delft houdstermaatschappij van een groot pakket aandelen Unilever is. Daar de certifikaten van deze holdings meestal relatief wat goedkoper zijn dan de oorspronkelijke aandelen (in verhouding tot het aantal aandelen dat op een certifikaat komt), zij evenwel de ontvangen dividenden volledig doorgeven, ligt het rendement wat hoger, terwijl de koersen in ongeveer gelijke

tred meeschommelen met de aandelen van de gehouden maatschappij. Berekend volgens de koersen van 30 juni 1976 zou een aandeel Koninklijke Olie 7% rendement opleveren, die van de houdstermaatschappijen Dordtsche evenwel 7,9 en van Moeara en Maxwell 8,8%. Unilever geeft 6,2% rendement, houdster Calvé-Delft evenwel 7,1%.

Op de Amsterdamse beurs worden ook certifikaten van buitenlandse aandelen verhandeld, voornamelijk Amerikaanse. Een certifikaat vertegenwoordigt vaak 5 tot 10 aandelen van de betrokken maatschappij. De kosten voor het aanmaken der certifikaten worden op de eigenlijke koers van het aandeel toegeslagen, maar daar men dat in de regel bij verkoop weer terug ontvangt, is dat niet zo erg. Het administratiekantoor verdeelt de ontvangen dividenden over de certifikaathouders. Het voordeel van deze certifikaten is vooral de toegankelijkheid voor de kleine aandeelhouder, die in Amsterdam ook beduidend meer kosten betaalt dan bij aankoop in de USA. Wie grote hoeveelheden koopt, doet dit beter in de USA, omdat hij anders bij verkoop te Amsterdam door een somstijds te kleine vraag wel eens moeilijkheden kan ondervinden. De certifikaten van buitenlandse aandelen worden sinds 1975 in guldens genoteerd en in Amsterdam worden méér Amerikaanse aandelen genoteerd dan in enig ander land buiten de USA. (CDR van *Continental Depository Receipt* of EDR van *European Depository Receipt* zijn eveneens certifikaten van buitenlandse aandelen, maar komen minder voor.)

Dividend is de 'rente' op het kapitaal, dat men in een bedrijf heeft gestoken middels aandelen. Het is het aandeel in de winst overeenkomstig het aandeel dat men in het kapitaal van de onderneming heeft. Het aan de aandeelhouders uit te keren deel van de winst wordt derhalve in een percentage van het nominale bedrijfskapitaal of in een bedrag in guldens per aandeel uitgedrukt. Het dividend wordt meestal eenmaal per jaar vastgesteld door de *Algemene Vergadering van Aandeelhouders*. Daar het voor de onderneming om verscheidene redenen van belang is om een deel van de winst in reserve te houden, zullen de aandeelhouders in de regel slechts een deel van de winst voor dividend beschikbaar laten stellen. Grote bedrijven betalen ook een *interim-dividend* uit – een voorschot op het jaarlijk-

se dividend als al enig inzicht in de winstsituatie is verkregen.

Zoals in het eerste deel van dit hoofdstuk al gemeld, heeft het weinig zin om uitsluitend wegens het dividend in aandelen te beleggen. Dat een dividend boven de 9,5 procent van het voor de aandelen betaalde bedrag kan uitkomen, is een grote zeldzaamheid en bovendien wordt er dan nog 25 procent dividendbelasting afgetrokken. Obligaties geven meestal méér. Het dividend moet als een aardige bijkomstigheid worden beschouwd, die een aandeel samen met een behoorlijke waardestijging tot een aantrekkelijk geheel aan inkomen en koerswinst kunnen maken.

Door deze hulpfunctie beïnvloedt het dividend wel de koers van een aandeel. Wordt een hoog dividend verwacht door goede bedrijfsresultaten, dan zal (in de regel) de koers aantrekken. Kort voor de uitkering van het dividend zit dit bedrag meestal geheel in de koers van het aandeel verdisconteerd. Na uitkering van het dividend noteert het aandeel dan ook *'ex-dividend'*; de koers werd verlaagd met het bedrag van het dividend per aandeel. De koers van sommige veel gevraagde aandelen loopt dit dividend weer snel in, bij andere gaat het langzamer. Beleggers die de hoge dividendbelasting (25%) willen mijden, plegen kort voor de dividenduitkering het aandeel te verkopen, om aldus het dividend belastingvrij in de vorm van koerswinst binnen te halen. Zij kopen desgewenst het aandeel ex-dividend weer terug. Bij zo'n handeling is het wel zaak de kosten van koop en verkoop af te wegen tegen de kosten aan dividendbelasting.

Aan de hand van het laatste of het te verwachten dividend wordt het *rendement* van een aandeel berekend door vast te stellen welk percentage het dividend van de dagkoers van het aandeel uitmaakt. Een hoog rendement betekent niet alleen wat meer inkomen uit het aandeel, maar ook enige koersbescherming. Want wegens het hoge rendement zal het aandeel door sommigen gevraagd blijven, ook al ligt er een neerwaartse druk op de koers. Een al te hoog rendement kan evenwel op een zwakte van de betrokken onderneming duiden: men wil niet veel voor het aandeel geven. Een zeer laag rendement kan op een sterk aandeel duiden, van een zogenaamd *groeifonds*. Aandelen van heel grote ondernemingen uit sterke groeibranches komen vaak niet eens boven 1 procent rendement uit,

zoals Texas Instruments (0,8%) en Burroughs (0,7%), en IBM doet altijd nog maar 2,5% (percentages van 30 juni 1976). Daarentegen bieden de Amerikaanse 'utilities' (electriciteits- en gasmaatschappijen) vrijwel alle meer dan 9% rendement. Enkele voorbeelden van rendementen van Nederlandse aandelen per 30.6.76 (in haakjes de koers in guldens op basis waarvan het rendement werd berekend):

Elsevier	1,3%	(283)
Heineken	2,3%	(149)
Gist Brocades	2,7%	(54,50)
Ahold	3,8%	(105)
De Telegraaf	4,2%	(85)
Nutricia VB	4,9%	(51)
VNU	5,9%	(71,50)
Unilever	6,2%	(122,60)
ABN	7%	(301)
Kon. Olie	7,4%	(128,30)
Scheepvaart Unie	9,5%	(105,30)
KNSM	12,3%	(122)
Jean Heybroek	11,7%	(855)
NDU	9%	(156)
VMF/Stork	9,6%	(146,50)
Amro-Pierson Fund	3,2%	(20,11)
Obam	3,2%	(77)
Rolinco	1,6%	(151,70)
Robeco	6,3%	(199,50)

Het rendement van KNSM is weliswaar extreem hoog, over 1976 werden evenwel lagere resultaten verwacht, wat de koers drukt, hetgeen de rendementsbepaling op een hoger percentage laat uitkomen. Maar uitgegaan wordt van het vorige dividend. Het komende kan bij beduidend lagere resultaten ook een stuk lager liggen, en dan blijft er van deze rendementsberekening niets meer over. De rendementen van de beleggingsfondsen onderstrepen nogmaals de kritiek, die ik op hen vroeger in dit hoofdstuk heb geuit, temeer als men ziet dat een zo gerenommeerd fonds als Robeco, dat uitdrukkelijk de nadruk op rendement uit aandelen legt, de vlag moet hooghouden met een maximum voor de fondsen van slechts bruto 6,3 procent. Indien de koersen inmiddels hoger zijn, wordt het rende-

mentspercentage lager, bij lagere koersen hoger. Vooral bij zeer lage koersen dient men naar de redenen voor die lage stand te vorsen om niet bij de jacht naar een hoog rendement uiteindelijk bij een dramatisch verlies door het wegglijden van de koers te eindigen.

De *koersvorming* van een aandeel wordt naast dividend en rendement ook beïnvloed door tal van andere factoren. Het kunnen er zoveel zijn, dat men steeds weer voor verrassingen komt te staan en de bedrijven achter het betrokken aandeel zelf vaak het meest verbaasd staan over een bepaalde koersontwikkeling van hun aandeel. Het image van het bedrijf en van de bedrijfstak spelen een rol, evenals het algemeen economische en politieke klimaat, geruchten over op handen zijnde goede of slechte zaken, veranderingen in het management, verwachting van een fusie (bod op de aandelen, dat bij fusie gewoonlijk een stuk boven de dagkoers ligt). Dat alles beïnvloedt de basis van de koersvorming – de vraag en het aanbod. Veel vraag laat de koersen stijgen en kan bij de koersnotering tot de toevoeging *B (bieden)* of *GB (gedaan en bieden)* leiden. *Bieden* wil zeggen, dat er wel vraag maar geen aanbod is, zodat een hogere koers moet worden geboden om aanbod los te krijgen. Bij *GB* zijn er op de genoteerde koers wel enkele zaken gedaan, maar was er niet voldoende aanbod om aan de gehele vraag te voldoen en moet er dus meer geboden worden. Daartegenover staan *L (laten)* en *GL (gedaan en laten)*, wat betekent dat er meer aanbod dan vraag was, waardoor de koersen moeten zakken. Vooral bij doorlopende noteringen van de actieve fondsen gaat het soms om dubbeltjes en kan *GB* soms binnen enkele minuten in *GL* op een dubbeltje hoger omslaan.

Bij de waardebepaling van een aandeel behoort ook de *intrinsieke waarde* (de materiële waarde), die bepaald wordt door het beginkapitaal en de opgebouwde reserves van de onderneming. Voorbeeld: 1 miljoen gulden beginkapitaal en 1 miljoen gulden aan inmiddels uit de winsten opgespaarde reserves maken de maatschappij in totaal minstens 2 miljoen gulden waard. Het aandeel vertegenwoordigt thans dus tweemaal de nominale waarde. Voorts zijn er de *stille reserves* (bezit aan materiaal, gebouwen, crediteuren, e.d.), die meestal wegens de verschuldigde belastingen lager in de boekhouding worden ge-

waardeerd dan hun reële waarde. Voor een realistische waardeschatting gaat men dan ook van de *liquidatiewaarde* uit (de mogelijke opbrengst van het materiaal bij opheffing van de firma). Deze stille reserves verhogen ook de intrinsieke waarde van het aandeel. De gegevens staan in de balans van de onderneming verwerkt, maar ze zijn vaak zo gecamoufleerd, dat balans lezen een echte kunst wordt. De ene maatschappij doet zich armer voor, de andere rijker dan de werkelijkheid.

Op basis van al deze punten onderscheidt men bij aandelen tussen *rendementsfondsen* en *groeifondsen.* Bij de rendementsfondsen (als zojuist beschreven) staat het inkomen voorop, bij de groeifondsen kijkt men vooral naar de kansen van verhoging van de intrinsieke waarde in de toekomst. Want dat laat de koers van het aandeel 'groeien'. Computer- en fotokopieerbedrijven, farmacie, uitgeverijen en vervoer gelden thans vooral als groeibranches. Toch moeten ze ondanks het geringe rendement hun dividend wel telkens verhogen, want al een gelijkblijvend dividend laat vermoeden dat de groei eruit is en dat doet meestal de koers prompt zakken.

Naast de gewone aandelen bestaan er heel wat afwijkende soorten. Er zijn *preferente aandelen:* zij hebben voorrang (preferentie) bij dividenduitkeringen en liquidatie van de onderneming. Maar zij ontvangen slechts een vast percentage, dat niet met de winst meegroeit. Dat maakt het allemaal weinig aantrekkelijk. Daarom werden de *cumulatief preferente aandelen* en *cumulatief preferente winstdelende aandelen* uitgevonden, die onder meer wèl van de groei van de winst profiteren. De eerste soort houdt het dividend voor de toekomst tegoed, als er in één of meerdere jaren zo slecht werd verdiend, dat er niet voldoende dividend kon worden uitgekeerd. De opgelopen dividendachterstand zit in de koers van dit aandeel verdisconteerd. Bij de winstdelenden heeft men bovendien nog recht op een deel van de overwinst. Een attractief cumulatief preferent winstdelend aandeel is dat van de Unilever-holding *Bel.mij Calvé-Delft,* die met 6% primair dividend en een tiende van het op gewone aandelen uitgekeerde dividend op een rendement van 10,3% komt bij een koers van *f* 1110 (30.6.76).

Aan deze aandelen zijn meestal nog enkele voorrechten verbonden, zoals het recht tot voordracht van benoemingen van

directieleden en commissarissen (de reden waarom Koninklijke Olie ze allemaal uit de markt heeft genomen), weshalve ze bij voorkeur in de kring van directieleden, familie, oprichters en grote aandeelhouders worden ondergebracht. Soortgelijk zijn de *oprichtersaandelen*, waarin meestal een beperkte handel plaats heeft, wat de koers drukt, maar het rendement dus verhoogt (bijvoorbeeld oprichtersaandeel van Koninklijke Olieholding Moeara Enim).

Bij *winstbewijzen, restantbewijzen en scripts* gaat het om delen van opgelopen winsten, die nog uitgekeerd moeten worden, of om delen van aandelen. Als er op een aandeel een officieel, openbaar bod is uitgebracht van *f* 55, terwijl het aandeel nominaal *f* 50 waard is, dan blijft er een *script* van 5 gulden over, die nog op de beurs kan worden verhandeld. Tien scripts geven dan recht op één vol aandeel. Dit is – evenals *stocks* en *claims* (resten van in aandelen uitgekeerde dividenden) – vooral een terrein van de beroepsbeleggers.

Niet-volgestorte aandelen komen voor op de *Incourante Markt* en zijn op de officiële beurs niet toegelaten. Zij staan – anders dan de overige aandelen, die aan toonder zijn – op naam, omdat de bezitter verantwoordelijk blijft voor het niet-volgestorte gedeelte van het aandeel in geval van faillissement. Bij 10% volgestorte aandelen betaalt men dus slechts voor 10 procent van de nominale waarde van een aandeel, terwijl de overige 90 procent slechts bestaan als een eventuele vordering op de aandeelhouder. Bij verhandeling wordt derhalve wel gecontroleerd of de aandeelhouder voldoende solvabel is. Dit levert wel een hoger rendement op, te meer omdat over het gestorte bedrag van het aandeel een vast percentage naast de gewone dividenduitkering pleegt te worden betaald. De onderneming kan wel bijstorting of volstorting vragen, hetgeen soms onder zeer gunstige voorwaarden kan geschieden, zodat men er nog eens extra aan verdient. Dat kan ook gebeuren als deze aandelen worden ingewisseld tegen gewone aandelen of certifikaten.

Naast het *contante dividend* (dus een directe betaling in guldens uit de winst aan aandeelhouders) bestaat er ook het *stockdividend* en de *bonus*. Dit is een dividend in de vorm van nieuwe aandelen, waarvoor de aandeelhouder niet hoeft te betalen en

waarvoor de vennootschap de middelen haalt uit de reserves. Bij een stock of bonus wordt dus een deel van de uit achtergehouden winsten opgebouwde reserves aan de aandeelhouders uitgekeerd. De bonus is een 'extraatje', dat vaak wordt gegeven ter gelegenheid van een jubileum van het bedrijf of bij het doen van zeer goede zaken of bij de noodzaak om de financiële verhouding in de boekhouding aan te passen.

Dit papieren dividend is echter niet een extra-winstuitkering, maar eerder een manier om de winsten in het bedrijf te houden. Men hoeft immers geen liquide geld uit de reserves te halen.

Veel aandeelhouders bezien het stockdividend positiever dan het is. Want in feite gaat men er voorlopig niet op vooruit. Immers, tegenover hetzelfde kapitaal komen nu meer aandelen te staan, zodat elk aandeel per stuk minder waard wordt. Een simpel voorbeeld: bij een kapitaal van *f* 100 verdeeld in 10 aandelen, waarbij we stellen dat tien verschillende aandeelhouders elk één aandeel hebben, is elk aandeel *f* 10 waard (intrinsiek). Als nu per aandeel *f* 10 stockdividend wordt uitgekeerd (dus een nieuw aandeel aan een oud aandeel wordt toegevoegd) heeft iedere aandeelhouder plots 2 aandelen en zijn er in totaal dus 20 aandelen. Het kapitaal van de vennootschap blijft echter *f* 100, zodat de waarde per aandeel zakt naar *f* 5 ($20 \times f5 = f100$). De aandeelhouder heeft echter niets verloren, want gezien hij zonder extra kosten nu twee aandelen heeft, blijft de totale waarde van zijn bezit in de vennootschap *f* 10. Gewonnen heeft hij echter ook niets. Slechts als hij lang de aandelen vasthoudt, kan hij op twee manieren alsnog winst ermee behalen, en wel als het aandeel door goede zaken in koers stijgt ('het dividend inloopt') en er volgend jaar een gelijk of zelfs hoger contant dividend per aandeel wordt uitgekeerd. Want dan krijgt hij het in tweevoud, gezien hij nu twee aandelen heeft.

In de realiteit zal geen stockdividend ter grootte van één nieuw aandeel per één oud aandeel worden gegeven, – dat heb ik slechts gesteld om het voorbeeld simpel te houden –, maar wordt meestal in breukdeeltjes gewerkt, waardoor wat gecompliceerdere berekeningen nodig zijn. U kunt zich de moeite van zulke berekeningen eventueel besparen, want de beroepshandel zorgt er toch wel voor dat het stockdividend exact uit de

koers wordt getrokken. Voor de nieuwsgierigen en preciezerikken navolgend dan toch maar:

Als een vennootschap meedeelt 15% dividend uit te keren, waarvan 10% in aandelen (dus als stockdividend) en het aandeel van nominaal *f* 100 op een koers van *f* 300 staat, bepaalt u het stockdividend als volgt: $\frac{100}{110} \times 295 = 27\%$. (100 moet door 110 worden gedeeld, omdat het aandelenkapitaal der vennootschap 10% groter is geworden met de uitkering van stocks, dus 10% meer aandelen om hetzelfde reële kapitaal te verdelen. Van de koers moet het verblijvende contante dividend van 5% van de nominale waarde worden afgetrokken – blijft *f* 295. De getallen kunnen aan de realiteit van uw eigen voorbeeld worden aangepast als u van een ander stockdividend en een andere koers moet uitgaan. Bij 8% stockdividend deelt u 100 door 108 en de dagkoers vermindert u met het reële contante dividend.) De 27% wordt berekend over de nominale waarde van het aandeel, zodat het gezamenlijke dividend in ons voorbeeld dus 32% bedraagt en het rendement van het aandeel op ruim 10% kan worden bepaald.

Nu kan men met 27% van een enkel aandeel niet veel beginnen, daar bestaat ook geen waardepapier voor. Per vier aandelen komt u evenwel al op één nieuw aandeel en houdt u 8% van een aandeel over. De overblijvende delen van *stocks* (of als men met de stocks niet tot één nieuw aandeel geraakt) worden gewoon op de beurs verhandeld, gewoonlijk tegen ongeveer de reële waarde volgens de koers van het aandeel. In ons voorbeeld zal dus over het overschot 8% van *f* 295 worden betaald. De bank of commissionair wikkelt dat automatisch af. Men kan ook besluiten stocks bij te kopen om aldus samen met het percentage dat men heeft nog tot een nieuw *vol* aandeel te komen.

Een echt voordeel van stockdividend is veelal de vrijstelling van dividendbelasting, die verkregen wordt als het stockdividend *ten laste van de agio-reserve* wordt uitgekeerd. De *agio-reserve* wordt gevormd bij uitgifte van nieuwe aandelen, waarvoor meer dan de nominale waarde moet worden betaald. De toeslag heet *agio* (afslag = *disagio*). Als een aandeel van nominaal *f* 100 bij een nieuwe emissie *f* 125 moet kosten, gaan die *f* 25 naar de agio-reserve. De maatschappij schept daarmee meer reserves, die evenwel in feite eigendom van de aandeelhouder blijven. Een agio ontstaat ook als een bedrijf een ander

bedrijf overneemt en met eigen aandelen betaalt, waarvan officieel slechts de nominale waarde mag worden berekend als betaling.

In de beleggingswereld hanteert men de laatste jaren veelvuldig de begrippen *cash flow* en *winst per aandeel* en *koers/winst-verhouding*. Alle drie hebben één doel: om met één oogopslag de waarde van het aandeel te kunnen beoordelen.

Met de *cash flow* – een begrip dat de Amerikaanse chemiegigant Dupont de Nemours plots eens invoerde en dat toen door haast iedereen werd overgenomen – wordt het bedrag bedoeld dat overblijft van de omzet na aftrek van belastingen en alle kosten (loon- en produktiekosten) alsmede de verplichte uitkeringen uit de winst aan tantièmes en preferente dividenden. Dat bedrag is dan ter beschikking voor verdeling aan de aandeelhouders. Evenwel gaat er van deze cash flow nog het bedrag aan reserves en afschrijvingen af alvorens het nettodividend te hebben. De cash flow dient er vooral toe om vast te stellen of bij stijgende omzet ook de netto-resultaten meestijgen (wat het aandeel meer waard maakt).

De *winst per aandeel* is het voor dividend beschikbare bedrag samen met de reserves, gedeeld door het aantal uitstaande aandelen. Dit geeft meer inzicht in het *dividendbeleid* van de maatschappij en niet noodzakelijk in de werkelijke winstsituatie. (Indien er veel reserves overblijven, pleegt men te zeggen dat het dividend *ruim verdiend* is; in omgekeerd geval is het *nauwelijks verdiend*.)

Om aan de hand van deze winsten te bepalen of het aandeel duur dan wel goedkoop is in verhouding tot het rendement wordt de *koers/winst-verhouding* uitgerekend. De k/w-verhouding verkrijgt men door de dagkoers te delen door de winst per aandeel. Als de beurskoers *f* 100 is en de winst per aandeel *f* 10, dan is de k/w-verhouding 10. Dat wil zeggen dat men tienmaal de netto-winst betaalt voor het aandeel, of anders gezegd: dat men na ongeveer 10 dividenduitkeringen met af en toe stockdividend (10 jaar) van dezelfde grootte het voor het aandeel betaalde bedrag heeft terugverdiend en de volgende dividenden dus 100% pure winsten zijn. Een k/w-verhouding van 10 geldt overigens in kringen van beleggers en financiers als een soort mijlpaal. Wie een bedrijf opkoopt, gaat

vaak globaal uit van een prijs die tienmaal de netto-jaarwinst bedraagt. Beleggers vinden een k/w-verhouding van 10 een soort limiet. Daarboven wordt het aandeel relatief duur, eronder geldt het aandeel als goedkoop.

Eigenlijk zijn zulke berekeningen alleen interessant voor de belegger, die voor zeer lange termijn een aandeel wil kopen. Toch houden ook actieve beleggers wel rekening met deze cijfers, omdat (evenal bij rendementen, zoals beschreven) een lage k/w-verhouding een bepaalde steun voor de koers van een aandeel kan betekenen. Voor rendementzoekers blijft het immers een koopwaardig papier, wat de vraag op peil kan houden.

Een *claim* heeft een aandeelhouder als de vennootschap met een *emissie* van nieuwe aandelen komt om nieuw kapitaal aan te trekken. De emissie wordt geïntroduceerd via een bank of een commissionair. Er wordt een redelijke koers vastgesteld, waarvoor men de nieuwe aandelen op de beurs hoopt te kunnen verkopen. Nieuwe aandelen van nieuw aan de beurs komende vennootschappen zijn vrij van provisie.

Als de koers beneden de beurskoers van de al bestaande aandelen van het bedrijf ligt, moeten de oude aandeelhouders schadeloos worden gesteld. Zij krijgen daarom een *voorkeursrecht* – een *claim*, die puur geld is, en wel ongeveer het bedrag van het verschil tussen oude beurskoers en de nieuwe lagere emissiekoers. Men kan de claim ook verkopen op de beurs. Ook hier zijn ingewikkelde waardeberekeningen mogelijk, afhankelijk van bijvoorbeeld de vraag in hoeverre en over welke aandelen nog dividend moet worden uitgekeerd. De beurs regelt deze berekening automatisch, zodat de claim in een exacte en reële verhouding tot de nieuwe beurskoers staat.

Voor de kleine belegger kan de claim interessant zijn, omdat zij meestal weinig kost, maar wel volledig met de koersstijging van het betrokken aandeel meetrekt. Als het aandeel A een koers van *f* 90 heeft, de claim A *f* 10 kost, het aandeel dan naar *f* 100 stijgt, stijgt de claim de volle *f* 10 mee en heeft men zowel procentueel als met een veel geringere investering véél meer winst gemaakt.

De nieuwe aandelen drukken – in de trant van de stockdividenden – de oude beurskoers naar beneden. Maar – evenals bij

de stock – dat is geen reëel verlies, omdat de claim ten gelde kan worden gemaakt. Als de oude beurskoers *f* 200 is en de nieuwe emissie op *f* 100 wordt genoteerd, zal de nieuwe koers bij de *f* 150 liggen. Koopt de oude aandeelhouder er voor *f* 100 één aandeel bij, hebben zijn twee aandelen een totale waarde van *f* 300. Een nieuwe aandeelhouder moet voor twee aandelen volgens de nieuwe koers echter ook *f* 300 betalen.

De *claim* (in de vorm van een daartoe aangewezen coupon van het dividendblad) is overigens vrij van belasting, want in feite verkoopt men een stuk van zijn aandeel.

Toevallig lees ik tijdens het schrijven van deze regels in de krant, dat drie nieuwe aandelenemissies op de Londense beurs een totaal fiasco zijn geworden – de mensen wilden ze niet hebben. Eraan toegevoegd wordt, dat mogelijk 'de kleine beleggers verdwenen zijn en dat de aangeboden fondsen niet aantrekkelijk zijn voor de institutionele beleggers'. Hetgeen mijn beweringen onderstreept over het veranderde karakter van de beurs, de verdrukte kleine belegger en het ongezonde overwicht van de institutionele beleggers.

Fusies of het verkopen van een ter beurze genoteerd bedrijf hebben tot gevolg, dat de koper een bod zal doen op een deel van of op alle uitstaande aandelen. Om zeker te zijn voldoende aanbod te krijgen, zal het bod hoger moeten liggen dan de actuele dagkoers. Dus alleen al geruchten over een mogelijke fusie laten de koers van een aandeel stijgen. Om overdreven koersopdrijverij te voorkomen, kan de beurscommissie kort voor het uitbrengen van een serieus bod de notering van het aandeel tijdelijk laten schrappen. Behalve contante betaling is het ook mogelijk om de overname van de aandelen te betalen in obligaties, converteerbare obligaties, aandelen van de overnemende maatschappij of aandelen van een nieuwe holding, waarin het overgenomen bedrijf wordt ondergebracht (zo ontstonden bijvoorbeeld de *Nederlandse Scheepvaart Unie* en *Pakhoek Holding*).

Daar het aantal facetten, dat de koersen en waarde van aandelen beïnvloedt, ook door een computer niet kan worden bijgehouden, kan ik eindeloos over dit onderwerp blijven schrijven. Alleen al het onderwerp aandelen kan verscheidene boeken vullen. Maar in dit boek gaat het om velerlei beleggingsvormen

en moet ik mij dus beperken tot de belangrijkste punten. Uitzonderingen en uitzonderlijkheden alsmede verdergaande technische details dient de lezer dus verder te putten uit gespecialiseerde werken, waarvan ik enkele titels al heb geciteerd. Navolgend nog de verklaring van enkele veel voorkomende begrippen:

Aanlappen: Verkopen van aandelen.

Advieskoers: De door de hoekman kort na opening van de beurs geschatte koers, waarop zaken zouden kunnen worden gedaan, hoewel het vrije spel van vraag-en-aanbod blijft bestaan.

Arbitrage: Bij aandelen de nivellering van koersverschillen voor hetzelfde aandeel op verschillende beurzen. Als bijvoorbeeld voor KLM-aandelen te New York een hogere koers wordt geboden dan te Amsterdam zal de arbitrageant op de Amsterdamse beurs KLM kopen en duurder verkopen te New York. De koers te Amsterdam stijgt dan, die van New York daalt.

Avondhandel: Vindt 's avonds plaats in de belangrijkste aandelen in het telefonische verkeer tussen banken en commissionairs onderling, meestal onder invloed van Wall Street.

Bestens order: Opdracht om te kopen of te verkopen op de best mogelijke koers (dus zonder *limiet*).

Doorlopende order: Koop- en verkoopopdracht met limiet zonder tijdsbeperking – in de praktijk evenwel toch vaak tot een maand beperkt.

Leverage: Meer effecten kopen dan men geld beschikbaar heeft (dus deels op krediet). Ook: het kopen van hausse-opties of -premies.

Limiet: Een opdracht kan aan een exact limiet worden gebonden – de preciese koers waarop moet worden gekocht of verkocht. Komt er op het exacte limiet geen

koers tot stand (ook als de koers er overheen schiet of er doorheen zakt) wordt de order niet uitgevoerd (wel bij een *stop loss-order*, zie hierna).

Majoreren: Op een nieuwe emissie inschrijven met meer stukken dan men wil hebben, aannemende dat de vraag groter zal zijn dan het aantal aangeboden stukken, waardoor de inschrijver slechts een deel van zijn inschrijving ontvangt.

Nabeurs: Handel in de belangrijkste aandelen buiten de officiële beursuren. Er is ook een *voorbeurs*. Geschiedt meestal telefonisch tussen de makelaars.

Onderliggen: De belegger staat op zijn rekening te zwaar in de rode cijfers, doordat de koersen zijn gedaald, waardoor zijn al bestaande krediet de procentueel toelaatbare grens overschrijdt. Men moet dan geld bijstorten of effecten gaan verkopen. Gewoonlijk mag men voor 50 tot 80 procent van de waarde van de effectenportefeuille 'rood' staan. Dus voor *f* 100.000 effectenbezit heeft men maar ca. *f* 30.000 nodig (men staat dan *f* 70.000 rood).

Papieren winst of verlies: De winst of het verlies bestaat slechts op papier volgens de geldende dagkoers van de effecten in bezit, omdat men nog niet is overgegaan tot het *nemen van de winst* (of het verlies door verkoop van de effecten.

Ruilorder: Opdracht tot koop van een fonds met geld dat beschikbaar komt uit de verkoop van een ander fonds.

Stop loss-order: Opdracht om een fonds te verkopen als de koers door het genoemde limiet zakt. De order dient dan op de eerstvolgende koers, waarop zaken kunnen worden gedaan, prompt te worden uitgevoerd.

Geeft men op de koers van bijvoorbeeld 123 een stop loss-order voor 120 en de koers zakt evenwel in één ruk naar 115,, dan wordt de order op 115 uitgevoerd. Men kan aldus gemaakte papieren winst beschermen door de koers niet meer ver terug te laten zakken, of bij koop onmiddellijk bepalen hoe groot men een eventueel verlies wil laten worden. Als de stop loss-order wordt gegeven op 120 op een moment dat de koers al beneden 120 staat, wordt de order onmiddellijk uitgevoerd en bijvoorbeeld niet gewacht tot de koers eerst weer boven de 120 is geweest.

Vast: of *flauw, prijshoudend, ongeanimeerd, geanimeerd,* zijn uitdrukkingen voor de stemming op de beurs. *Vast* betekent niet 'stabiel', maar stijgend, *flauw*=dalend. Het animo betreft vooral de omzet. Bij *geanimeerde stemming* doen de mensen graag zaken, wat de koersen zal laten stijgen.

Wing-order: De opdrachtgever moet door de bank of commissionair worden geïnformeerd als zijn order niet kon worden uitgevoerd (op een bepaalde limietkoers bijvoorbeeld). *Wing* betekent: 'Waarschuwen Indien Niet Gaat'.

Warrant: Een recht waarmee in een bepaalde, toekomstige periode in een bepaalde verhouding aandelen kunnen worden verkregen; een soort optie of claim bij een obligatie-uitgifte. Op het ogenblik heeft alleen Nationale Nederlanden een warrant op de Amsterdamse beurs genoteerd. Evenals met de claim kan met de warrant soms goedkoop worden gespeculeerd op koerswinst, omdat de volledige koersstijging van het aandeel in de geringe aanschafprijs van de warrant pleegt mee te lopen.

Gulden regels

Hier en daar heb ik eens wat lijstjes met raadgevingen voor aandeelhouders doorgenomen. Algemene gulden regels zijn zinloos, want het karakter van beurs en belegging in het algemeen verandert telkens met de economische en politieke ontwikkelingen. Heel dit hoofdstuk is één gulden regel voor de effectenbelegger. Lijsten met regels en adviezen moeten op hun waarde vooral geschat worden volgens het praktische succes, dat de opsteller zèlf bij beleggingen haalt. Er zijn teveel theoretici, die hun wijsheden over beleggingen verkondigen, maar gehinderd worden door een gebrek aan echte beleggingservaring met echt geld. Zelf bezitten ze vaak nauwelijks één aandeel. Zo vertelde mij onlangs iemand, waarvan ik weet dat hij met moeite een tweedehands auto kan financieren, dat hij 'docent in de beleggingskunde' is geworden. Als iemand niet zelf met eigen geld een minimaal succes in de beleggingen weet te behalen, dan is mij zijn hele theoretische wijsheid niet veel waard. Op papier zal het allemaal wel kloppen, daar merk je de verliezen toch niet. Dit soort mensen maakt dan ook de opstelling voor 'ideale vermogensverdeling', waarin bijvoorbeeld (onlangs gepubliceerd door de Belgische *Kredietbank*) een deel van het vermogen op lange termijn in grondstoffen van de wereldgoederenmarkt zou dienen te worden belegd. Nou vraag ik je toch! Ik ken geen enkele termijnmarkt van grondstoffen, waar men van tevoren kan zeggen, dat men er op lange termijn zijn geld in kan beleggen. De koersen veranderen dagelijks, en wie vandaag zijn geld erin steekt, kan er morgen al toe genoopt worden om er zijn geld weg te halen – ofwel omdat het verlies te groot is geworden (en dan moet je 'suppleren', wat heel erg duur en voor kleine beleggers onmogelijk gaat worden – zie hoofdstuk 5), ofwel omdat er zo'n prachtige winst is behaald, dat je het allemaal snel moet inpakken en wegwezen, anders heb je de volgende dag misschien niets meer. Welke beleggingsprofessor wil mij daar nou komen vertellen, dat ik er mijn geld voor lange termijn moet laten staan?!

Opvallend is trouwens, dat zeer veel mensen bij banken en brokers, die uitsluitend met de effectenhandel te maken hebben, zelf niet of nauwelijks effecten bezitten. Ofwel worden ze

te slecht betaald, ofwel hebben ze al te veel drama's gezien om er het eigen geld ook nog aan te wagen. Maar dat neemt niet weg dat je slechts door scha en schande, aan den eigen lijve ondervonden, vooral op het vlak van de effecten pas wijs wordt.

Navolgend citeer ik enkele algemene en veel gehoorde raadgevingen en 'gulden regels' van het beleggen in aandelen, en voeg er mijn commentaar aan toe:

1. *In effecten moet men op lange termijn beleggen, en daarom moet men voor enige tijd van dat geld af kunnen.* Dit wordt vooral gezegd, omdat men ervan uitgaat, dat de belegger eens op papieren verlies komt te zitten en dan de troostpleister van 'de lange termijn' krijgt opgeplakt. Hoewel het inderdaad beter is, dat men over het in effecten gestoken geld niet direct hoeft te beschikken, zou het ook geen gek idee zijn om eens in effecten te stappen met het idee, dat men ook wel eens op papieren winst zou kunnen komen. Waarom gelijk dat mogelijke verlies altijd maar naar voren keren? Voorheen heb ik al beschreven, dat aandelen in het algemeen *niet meer* als belegging op lange termijn moeten worden bezien, want dan valt er in de regel weinig plezier te beleven. Van korte koersstijgingen telkens profiteren door winstneming lijkt mij bij elkaar de belegger een veiliger en grotere winst te bezorgen. Echte winst maakt men nu eenmaal uitsluitend door verkoop van het papier. Aan tien jaar lang op een papieren winst zitten heb je effectief niets.

Het zou ook eens uit moeten zijn met het verhaaltje, dat men met zijn aandelen op verlies zit en ze 'dus' niet kan of wil verkopen, voordat ze minstens ooit weer eens de aankoopkoers hebben gehaald. Dit is een gruwel, waardoor vele kleine beleggers nog meer geld verliezen of in ieder geval zelden of nooit winst krijgen te zien. Het is een optisch bedrog – alleen bedoeld om niet te hoeven toe te geven, dat men met een bepaald aandeel verlies heeft gemaakt. Aandelen zijn gewoon papieren, waarop een naam en een nominale waarde staat gedrukt. Het maakt in wezen niet veel uit welk van die papieren je hebt. Het gaat er alleen maar om of er een goede stijgingskans in zit. Wie met aandeel A op ƒ 100 verlies zit en wellicht nog een jaar moet wachten, voordat dat verlies weer zou kunnen zijn ingehaald, terwijl hij van aandeel B aan-

neemt dat het binnen 4 maanden wel eens ƒ 100 zou kunnen stijgen, doet er beter aan A te verkopen en voor dat geld B te kopen. Aldus heeft hij zijn verlies veel sneller ingelopen. Het maakt dus in principe niets uit hoe het papier heet. Bepalend is slechts de verwachting van de ontwikkeling. Ik vergelijk dat onzinnige gedoe altijd maar met iemand, die met een kapotte fiets bij de fietsemaker komt. Deze zegt, dat de reparatie een week kan duren, maar biedt hem een precies gelijkwaardige fiets aan, waarmee hij onmiddellijk kan verder rijden. Natuurlijk moet men op dat aanbod ingaan en die kapotte fiets gewoon afschrijven.

De ervaring leert, dat het dan ook veel verstandiger is om kleine verliezen direct maar te pakken en winsten zover mogelijk te laten oplopen. Dan maakt men gewoonlijk een veel beter gemiddelde. Snelle (dus kleine) winsten pleeg ik te pakken als verlies en winst van alle beleggingen elkaar in evenwicht houden. Maar als ik al op enkele behoorlijke winsten zit, durf ik het aan om met papieren winsten nog wat verder af te wachten (misschien wordt het nog hóger) om ze pas later te nemen. Als er dan eventueel wat van afgeknabbeld is, valt er niets te treuren, omdat ik toch al op een comfortabele winstpositie zit. De aandelenbelegging moet men dus ook bezien in het geheel van de resultaten van alle beleggingen.

2. *Verdeel het risico over verscheidene fondsen.*

Ook dit is een oeroud advies. Maar bij verdeling over een groot palet fondsen mag je ook praktisch zeker ervan zijn, dat verscheidene het niet goed zullen doen. Een bekende ervaring bij deze risicospreiding is, dat in gunstig geval de winsten van het ene deel met de verliezen van het andere deel net in evenwicht blijven. Ik huldig de opvatting, dat men zich op een beperkt aantal fondsen moet specialiseren – van hen volgt men alle koersbewegingen en berichten nauwlettend, zodat men een gevoel voor de mogelijkheden krijgt. Alle fondsen volgen is een heidens karwei en voor de gewone belegger praktisch niet mogelijk. Dat is net als iemand die nu nog de postzegels van heel de wereld wil verzamelen en catalogiseren.

Bij specialisering op een beperkt aantal fondsen kan men enerzijds gemakkelijker korte fluctuaties uitbuiten (na een korte hausse verkopen, goedkoper terugkopen) en kan men bij-

voorbeeld het ene fonds kopen als men meent, dat het toch wel erg goedkoop begint te worden, waarvoor men het geld haalt uit een ander fonds van de beperkte groep, waarvan men de koers al behoorlijk hoog begint te vinden. De spreiding moet men ook niet lukraak in gelijke delen doen, maar gerust meer geld pompen in een aandeel, waarvan men zeer sterk gelooft dat de koers een goede kans maakt. U zult bij zo'n specialisatie op een beperkt aantal papieren vaststellen, dat op de duur zelfs het bijhouden op een vel papier van het koersverloop overbodig wordt: u kunt de koersen wel dromen en weet uit het hoofd ongeveer de hoogte- en laagtepunten van de laatste koersfluctuaties. Volgens mijn ervaring kunt u aan ongeveer vijf verschillende fondsen genoeg hebben. Bent u een grotere belegger (*f* 100.000 tot *f* 300.000) doe het dan met ongeveer vijf in Nederland, vijf in de USA en twee in Duitsland en/of Zwitserland bijvoorbeeld. Door die beperking zijn de bedragen per aandeel ook groter en tikken de winsten harder aan. Met een teveel gespreide portefeuille kunt u ook bij een gunstige koersontwikkeling voor een bepaald fonds altijd nog maar weinig winst binnenhalen door het geringe aantal stuks in uw bezit.

Dan is er ook sprake van *geografische spreiding*. Die is uit verschillende overwegingen aan te bevelen. Het 'beleggingsklimaat' in Nederland wordt thans (1976) wat slechter – zoals in deel I van dit hoofdstuk beschreven. Bovendien moet men aandelen dáár kopen, waar de snelste opleving wordt verwacht of de economie stabiel is, bijvoorbeeld de USA, Duitsland en Zwitserland. Voorts kan de valuta enige invloed uitoefenen. Als u bijvoorbeeld in Duitsland het aandeel Deutsche Bank voor 300 Mark hebt gekocht (omdat het toch al goedkoop was, de Duitse beurs een hausse beloofde, de Duitse economie sneller kan herstellen en sterker kan blijven) en de wisselkoers van de Duitse Mark wordt bijvoorbeeld 5 procent meer waard tegenover de gulden, dan heeft u al sowieso 5% verdiend als u de aandelen weer op dezelfde koers zou verkopen en de opbrengst in guldens laat uitbetalen.

Uit zulke overwegingen zijn heel wat Nederlandse beleggers de laatste jaren in Amerikaanse aandelen gestapt – ook omdat de handel in aandelen in de USA levendiger is.

3. *Kopen in een hausse (stijging), verkopen bij een baisse (daling)*

Dat is op zich wel een zeer logische raad, maar zij wordt maar al te vaak door kleine beleggers verkeerd opgevolgd. Zij zien de koers van aandeel A omhoog rennen en willen er gauw nog bij zijn, geven dus een koopopdracht. Daarna wordt veelal het beursgezegde van kracht: *het bezit van de zaak is het einde van het vermaak.* Want de koers blijft staan of valt weer terug – vaak, tenminste. Als een koers al behoorlijk is aangetrokken, wordt elke verdere stijging (voorlopig) onwaarschijnlijker. Men moet er helemaal in het begin bij zijn. Als (zoals gebeurd) bekend wordt, dat wegens nieuwe milieu-voorschriften de autoindustrie meer platina nodig heeft om in motoronderdelen te verwerken, dan kan men eens nagaan welke platinaleveranciers daarvan kunnen gaan profiteren. En er zijn zaken, die de mensen constant nodig hebben: zoals electriciteit, telefoon en olie – de bedrijven uit die takken zijn op de beurs dan ook bekend als stabiele groeiers.

Vergeet evenwel niet, dat u niet de enige bent, die deze berichten ter kennis neemt. Men moet er na bepaalde berichten vaak zeer snel bij zijn, anders is de trein al vertrokken en zit het goede of slechte bericht al in de prijs verdisconteerd.

Zoals alle raadgevingen, tips en informatie uit het voorgaande blijven dit evenwel slechts hulpmiddelen, die het berekenen van een kans vergemakkelijken. Maar desondanks kan dan degene die helemaal tegen de draad ingaat soms toch nog het gelijk aan zijn kant krijgen. De beurs blijft een oude, ongenaakbare diva met telkens weer onverwachte grillen. Slechts wie voldoende moed, fantasie en goklust heeft, kan de diva met succes de hand kussen.

III Opties en premies

In het voorgaande zijn enkele teleurstellingen geuit over de ontwikkeling van de aandelenbelegging – geen belegging op lange termijn meer en vaak nog maar kleine koersschommelingen. In de laatste jaren heeft er weer een diepe koersval plaats gevonden, en na een opleving blijven de koersen maar twijfelen.

Maar dat wil allemaal niet zeggen, dat er met aandelen geen grote winsten meer te behalen zouden zijn, dat de echte gedurfde speculatie op superwinsten geen succes meer zou kennen. Dat is voorwaar nog steeds mogelijk – snelle winsten, soms 100 of meer procent in slechts een paar dagen tijd. En ook winsten als de koersen vallen. Zelfs winsten als de koersen helemaal niet bewegen. Alleen is dat nu van de traditionele effectenbeurs verplaatst naar een nieuwe markt, de markt van de *opties*.

Opties op aandelen worden nog maar sinds april 1973 verhandeld, en wel op de *Chicago Board of Options Exchange (CBOE) te Chicago (USA)*. Dit is bij verre de belangrijkste markt ter wereld voor aandelenopties.

Een optie is het recht op iets, zonder dat nu al te kopen of er de normale, volledige prijs voor te betalen. Voor dat recht wordt een geringe premie betaald. Gezien opties op de aandelenmarkt nog steeds de snelle winsten mogelijk maken, maar zij anderzijds ook geschikt zijn om winsten op gewone aandelen te beschermen en het zelfs ook mogelijk maken bij onveranderde koers toch nog winst te pakken, het voorts mogelijk is om met kleine bedragen al mee te doen, wat voor de kleine belegger plots de weg naar de grote speculatie opent, en met een paar honderd gulden al in 100 aandelen van de beste soort te kunnen meelopen, is de optiemarkt veel belangrijker dan volgens de getoonde belangstelling in Europa kennelijk wordt aangenomen. Onbegrijpelijk zijn sommige waarschuwingen in de trant van 'riskant', 'wegblijven', en zo. Als u zorgvuldig de combinatie-mogelijkheden bestudeert, zult u veiliger beleggingsmogelijkheden vinden dan op de gewone aandelenmarkt.

Er is altijd wat te beleven, en voor de actieve belegger is de optiemarkt daarom veel attractiever en ook lucratiever dan de gewone effectenbeurs.

Vooral voor Europeanen blijkt het een nog wat onwennige nieuwigheid te zijn en schijnen zij maar moeilijk thuis te kunnen raken in de wirwar van uitdrukkingen en combinatiemogelijkheden. Wegens de velerlei mogelijkheden zal ik de zaak daarom hier gedetailleerd uit de doeken doen, temeer daar men thans doende is om ook in Amsterdam een (Europese) aandelen-optiemarkt op poten te zetten en ik deze markt zowel voor de kleine als voor de grote belegger het meest aantrekkelijke aspect van aandelenbelegging van vandaag vind.

De optiemarkt voor aandelen moge dan een nieuwigheid zijn, de optie als instrument van speculatie en belegging is dat zeker niet. Al Aristoteles schrijft in een van zijn werken over een geleerde met de naam Thales van Milete, die op grond van informatie van mening was dat de komende olijvenoogst zeer overdadig zou zijn. Daarom nam hij koopopties op alle beschikbare olijfpersen in de omgeving (dus hij nam alleen het recht om ze te kopen, zonder ze ooit werkelijk af te nemen en de volledige prijs te betalen – de verkopers moesten de persen evenwel zolang gereserveerd houden voor hem). Zijn oogstverwachtingen kwamen uit, waardoor er een grote vraag naar olijfpersen ontstond. Maar die waren nauwelijks nog te krijgen, omdat Thales er opties op had genomen. Toen de vraag zeer groot werd, verkocht Thales zijn optie aan de boeren (met dikke winst natuurlijk). In Nederland komen opties al voor in het begin van de 17e eeuw, de roemruchte begintijd van Oost-Indische Compagnie en Amsterdamse beurs.

Opties zijn ook vandaag in allerlei takken van de handel gebruikelijke zaken. Heel bekend is bijvoorbeeld de optie op een (koop-)huis. Men komt een periode voor de optie, een definitieve koopprijs en een kleine betaling voor de optie overeen. Als men geen gebruik maakt van dit optierecht – gewoonlijk omdat men van mening is dat de uitvoering ervan niet gunstig is – vervalt het recht automatisch met het verstrijken van de overeengekomen periode. Het voor de optie betaalde bedrag is in geen geval terugvorderbaar.

De opties op aandelen werden vooral ingevoerd om voor de

effectenmakelaars zeker te stellen, dat zij bij grote bestellingen altijd voldoende aandelen zouden kunnen krijgen, ook al kochten zij niet direct. Als grondlegger van dit systeem wordt de Amerikaanse financier Russell Sage genoemd. Sindsdien zijn in vele landen soortgelijke zaken ontstaan – *keuren, premies, donts, Noch-Geschäfte,* enzovoort. De grote doorbraak van de optie is evenwel pas in 1973 met de CBOE gekomen en kwam in de laatste jaren tot zulke ontplooiingen, dat soms de omzet in opties groter was dan in aandelen. In 1973 werden er 35.000 *call-opties* (recht om aandelen voor een bepaalde koers op te vragen) te Chicago verhandeld, in mei 1974 waren het er al 350.000 en in mei 1975 was de omzet 1,2 miljoen. De omzet per maand ligt thans gemiddeld bij de 1,6 miljoen, ofwel 80.000 calls per dag (daar een call 100 opties omvat, gaat het dus om 8 miljoen opties op 8 miljoen aandelen per dag). In grote fondsen als Polaroid, Xerox en IBM is de omzet in opties gewoonlijk veel groter dan die van hun aandelen.

De doorbraak is vooral gekomen, doordat het CBOE-systeem meer mogelijkheden en combinaties toelaat en vooral ook meer handel. De vroegere opties werden gewoonlijk gegeven voor een bepaalde periode (1, 3 of 6 maanden) direct volgend op de verhandeling van de affaire. Gewoonlijk was deze optie ook niet verhandelbaar, tenminste niet op de beurs. De CBOE nu heeft vaste kalenderperioden ingevoerd van drie maanden, en heeft de mogelijkheid opengesteld om opties op verscheidene, uiteenlopende koersen van eenzelfde aandeel te kopen. Bovendien zijn deze opties dagelijks verhandelbaar op de CBOE, krijgen elke beursdag een notering. En daardoor kan dus een handel in opties op zichzelf ontstaan, door opties te kopen en duurder weer te verkopen, of te verkopen en goedkoper terug te kopen. Zo werd het mogelijk om een optie van 1 dollar te kopen en dezelfde optie een paar dagen later al voor $ 2 te verkopen. Een winst van 100 procent, die op de conventionele aandelenbeurs in een kort tijdsbestek van enkele dagen maar zelden voorkomt. Het aantrekkelijke van winstspeculatie bij opties is, dat de winsten procentueel véél hoger uitvallen. Bijvoorbeeld $ 2 winst met een optie, die $ 1 gekost heeft, is natuurlijk heel wat leuker dan als u het onderliggende aandeel zelf had gekocht voor bijvoorbeeld $ 92 en dan $ 2 winst maakt, wat procentueel bijna niets en als beleggingsresul-

taat ook nauwelijks van betekenis is. Een exaçt voorbeeld: de koers van het aandeel *Texas Instruments* steeg in een bepaalde periode met 36 procent. De prijs voor een optie *Texas Instruments* steeg in dezelfde periode met 850 procent. Wie hetzelfde bedrag, dat hij aan aandelen Texas Instruments had uitgegeven uitsluitend in de opties had gestoken, zou dus een 25 maal grotere winst hebben gemaakt.

Opties zijn in zoverre evenwel abstracte dingen, dat zij niet bestaan in de vorm van waardepapieren, zoals effecten. Zij bestaan slechts in de vorm van een geschreven verklaring (bijvoorbeeld rekening-uittreksel). Dat is voldoende, want er zijn mij geen ongelukken bekend. De zaak staat onder streng toezicht van *The Options Clearing Corporation*, een soort administratiekantoor, dat ook de koper van aangeboden en de verkoper van gevraagde opties is, zodat de zaken steeds in elkaar sluiten. Er bestaat geen directe handel tussen koper en verkoper van een optie. Alle opdrachten kunnen aan uw bank of effectenmakelaar worden gegeven. Het u daarna verstrekte uittreksel is uw optiebewijs.

Een voorlopige moeilijkheid in Europa voor speculatie in opties is het feit, dat slechts zeer onregelmatig de noteringen kunnen worden gevolgd. Onze dagbladen publiceren wel dagelijks de belangrijkste koersen van op Wall Street genoteerde aandelen. Voor optienoteringen uit Chicago is men evenwel aangewezen op Amerikaanse dagbladen, en dan nog bij voorkeur de *Wall Street Journal* (hèt financiële dagblad van de USA), die evenwel hier niet of slechts met zeer grote vertraging verkrijgbaar zijn. De *International Herald Tribune*, een Europese editie van een Amerikaanse uitgever, pleegt eenmaal per week de optienoteringen van Chicago te publiceren, gewoonlijk in de editie van maandag, waarin men dus de noteringen van afgelopen vrijdag krijgt.

De snelste methode om de koersen aan de weet te komen, is de video-terminal van de computer-service van *Reuters*. Die kan iedereen in huis gelegd krijgen, maar het kost thans wel zo'n *f* 3000 per maand, wat dus een onrealistische uitgave voor de gemiddelde belegger is (u heeft dan evenwel ook de noteringen van Wall Street en van alle belangrijke wereldgoederenmarkten à la minute bij de hand). Verscheidene brokers en banken zijn op deze computer aangesloten, zodat men dus wel

telefonisch telkens zijn effectenmakelaar om opgave van de optiekoersen kan verzoeken, waarvoor men interesse heeft.

Zodra men evenwel enige ervaring met de opties heeft opgedaan, leert men vanzelf de koersontwikkeling der opties te schatten aan de hand van de koersen van de onderliggende aandelen. Als men bijvoorbeeld een optie heeft gekocht om het aandeel ITT op $ 30 te verwerven, toen het aandeel nog $ 27 op de beurs noteerde en de optie derhalve maar $ 1 kostte, kan men bij het stijgen van de aandelenkoers van het aandeel naar $ 29,50 aannemen, dat de optie ongeveer $ 2 of meer moet noteren. Als men op die prijs (dus met 100 procent winst) denkt aan verkopen, belt men de makelaar, laat de precieze koers even vaststellen, en geeft men al dan niet een gelimiteerde verkoopopdracht.

Een uittreksel uit een optiekoerslijst van eind juli 1976 zal de zaak voldoende verduidelijken, alvorens in de details te duiken:

1	2	3	4	5		6		7
		Vol.	Last	Vol.	Last	Vol.	Last	Close
			– Oct. –		– Jan. –		– Apr. –	
ATT	50	21	7 1/2	a	a	b	b	57 5/8
ATT	55	71	2 13/16	18	3 1/2	8	3 3/4	57 5/8
ATT	60	175	1/2	322	1 1/8	271	1 5/8	57 5/8
Eas Kd	100	1382	4 3/8	392	7 3/8	69	9 3/8	95 1/8
Eas Kd	110	1189	1 1/2	382	3 7/8	78	5 1/4	95 1/8
Eas Kd	120	303	5/16	219	1 11/16	b	b	95 1/8
IBM	220	63	58 1/4	b	b	b	b	273
IBM	240	223	39 3/8	51	44 1/4	b	b	273
IBM	260	781	22 5/8	51	28 3/8	16	33	273
IBM	280	1301	9 5/8	184	16 1/8	40	21 5/8	273
ITT	20	2	9	b	b	b	b	29
ITT	25	80	4 1/8	10	4 5/8	23	5 1/4	29
ITT	30	386	1/8	81	1 1/16	39	2 1/8	20
Merck	60	9	10 3/8	b	b	b	b	69 7/8
Merck	70	34	3 1/2	15	5 3/4	6	6 3/4	69 7/8
Merck	80	32	3/8	2	1 5/8	2	2 5/8	69 7/8

Verklaring van de verschillende kolommetjes in deze koerslijst:

1 is de naam van het fonds, waarop opties worden verhandeld (slechts van de aandelen van de grootste maatschappijen worden te Chicago opties genoteerd). *ATT* is *American Telephon and Telegraph, Eas Kd* is *Eastman Kodak, IBM* is *International Business Machines, ITT* is *International Telephone and Telegraph* (maar een maatschappij die in véél meer branches zit dan de naam doet vermoeden), *Merck* is een farmacie-gigant.

2. Dit zijn de (dollar-)koersen, waarop men de optie neemt of afgeeft. Men kan deze vergelijken met kolom 7 (close), waar de slotkoers van die dag van het aandeel op de gewone effectenbeurs (Wall Street) staat genoteerd. Wie dus ATT voor $ 50 wil kopen, zal minstens al het verschil tot de huidige dagkoers (57 5/8) moeten betalen. Op $ 60 wordt het veel goedkoper, want zo hoog staat de dagkoers van het aandeel nog niet. Wie denkt, dat het aandeel de 60 nog zal overschrijden, koopt zo'n optie en is er dan vroegtijdig zeer goedkoop aan gekomen. Wie denkt dat zo'n koers niet gehaald zal worden, verkoopt zo'n optie. Maar daarover straks.

3 en 4: Vol. is *Volume* en geeft de omzet aan. Geteld worden de *calls* – zo wordt een contract genoemd, dat 100 opties inhoudt. (De handel gaat per contract, dus per minimaal 100 opties of een veelvoud daarvan). *Last* is de prijs waarop die dag de premie kon worden verhandeld. *Oct., Jan.* en *Apr.* zijn de maanden, waarin uiterlijk de optie moet worden uitgevoerd (op de derde zaterdag van die maand), hoewel het ook altijd eerder mag. Aan de koersen ziet u, dat hoe langer men de tijd voor de uitvoering van de optie wil hebben, des te duurder wordt het.

5 en 6 zijn dezelfde lijsten voor de andere perioden. 'a' betekent dat er op dat niveau geen opties zijn genoteerd. 'b' betekent dat er op dat niveau tijdelijk geen opties worden aangeboden door de beleggers.

Bij de nu volgende verklaringen zal men deze koerslijst nog verscheidene malen voor de duidelijkheid en het uitwerken van combinatie-mogelijkheden ter hand kunnen nemen.

De handel in opties is even gemakkelijk uit te voeren als met gewone aandelen – een simpele opdracht aan uw bank, commissionair of (Amerikaanse) broker is voldoende. Om fouten

te voorkomen is een goede kennis van de velerlei Engelstalige uitdrukkingen dringend aan te bevelen.

De opties van Chicago zijn zogeheten *call-options,* kortweg ook *calls* genoemd. Het 'call' duidt op het recht tot oproepen, dus kopen. Dit in tegenstelling tot *put-options,* die het recht geven tot aanzeggen, verkopen van aandelen op een bepaalde (overeengekomen) prijs. Er is wel sprake van om ook een *put-market* in Chicago op touw te zetten, maar er zijn nog allerhande moeilijkheden. Elders bestaan wat vormen van put-opties, wat later besproken wordt. Op de CBOE kunnen dus alleen aandelen verplichtend worden opgevraagd door de kopers van calls, hoewel men wel een call kan verkopen, maar het afwikkelen van de optie blijft eenzijdig alleen opvraging volgens het per optie gekochte recht. Wie een optie *verkoopt* is een *option writer,* en dat kan ook elke particuliere belegger zijn. Hij ontvangt dan voor de verkoop van het recht om van hem bijvoorbeeld tot aan januari het aandeel ATT voor $ 60 te kopen $ 1 1/8 per aandeel (optie) vermenigvuldigd met minimaal 100 stuks. De koper is simpelweg een *buyer,* die in dit geval $ 1 1/8 betaalt. In principe is men een buyer als men meent, dat de koersen omhoog zullen gaan. Men is in de regel een *writer* als men meent, dat de koersen zullen dalen of de beoogde koers in ieder geval niet wordt gehaald. Komt iemands verwachting uit, kan men dus even gemakkelijk verdienen bij opgaande als bij neergaande koersen. Writing van opties kan vooral een aardige gok zijn en vlotte winsten opleveren kort voor de sluitingsdatum van de optieperiode, zoals straks zal blijken.

Het aandeel waarop de optie wordt genomen, wordt de *underlying security* genoemd, het *onderliggende aandeel.* De prijs (koers), waarover de optie wordt verhandeld, heet de *exercice price* of *striking price,* ook wel *premium* genoemd. De uiterste dag, waarop de optie nog mag worden uitgevoerd, is de *expiration date.* Er zijn bij de CBOE twee groepen opties met ieder een eigen kwartaal-cyclus: *Jan - Apr - July - Oct* en *Feb - May - Aug - Nov.* In elk van die maanden loopt de optie, voor die periode gekocht, af op de zaterdag na de derde vrijdag. Er wordt telkens met een groep van drie perioden gewerkt. Vanaf januari dus alleen met april, juli en oktober. Na de afwikkeling in april wordt gehandeld voor de perioden juli, oktober en januari (volgend jaar).

Nieuwe *exercice*-prijzen worden ingevoerd volgens de ontwikkeling van de koers van het onderliggende aandeel. Dit gaat gewoonlijk per $ 5 hoger of lager voor aandelen die onder de $ 50 noteren, per $ 10 voor aandelen tussen $ 50 en $ 100 en per $ 20 voor aandelen boven de $ 100. Aldus kunnen soms zes tot twaalf verschillende opties op hetzelfde aandeel in de notering staan. Dat verklaart ook waarom er voor sommige perioden geen optie wordt genoteerd – de koers was destijds nog te ver verwijderd van dat punt.

Bij de prijs van de optie gaat het om twee zaken. De koper hoopt dat de koers van het onderliggende aandeel zo zal stijgen, dat de optie duurder wordt en hij deze met winst kan verkopen. Ofwel dat hij de aandelen laat leveren tegen de overeengekomen prijs, die dan lager zou liggen dan de dagkoers. Dit soort affaire noemt men ook wel *leverage* – het met weinig investering volledig profiteren van de volle winst van het aandeel; *hefboom-effect* is daarvoor de Nederlandse uitdrukking.

Bijvoorbeeld: Om in oktober Eastman Kodak-aandelen voor $ 100 per stuk te mogen kopen, terwijl de koers thans 95 1/8 is, betaalt de optiekoper 100 (minimum aantal) × $ 4 3/8. Als de koers van het aandeel Eastman Kodak naar $ 110 stijgt en de afwikkelingsdatum komt in zicht, dan kan de bezitter van de optie twee dingen doen: ofwel verkoopt hij zijn optie weer op de beurs van de CBOE voor de dan genoteerde prijs van waarschijnlijk rond de $ 11 3/8 en steekt aldus $ 700 winst op zak (waar nog wel de kosten af moeten), of hij laat de 100 aandelen leveren, waarmee hij $ 1000 winst kan maken (minus de optiekosten). Want hij betaalt per aandeel immers maar $ 100 en kan ze op de beurs onmiddellijk voor $ 110 per stuk kwijt.

Het kopen van een optie wordt ook wel gedaan 'ter bescherming van al behaalde koerswinst'. Iemand die aandeel X op 100 kocht, denkt bij een koers van 120 eraan om de winst maar te pakken. Toch kan het zijn, dat de koers daarna nog verder doorloopt. Dus offert hij een deel van de genomen winst voor de koop van een optie op het aandeel, dat hij juist heeft verkocht. Als de winst dan doorloopt, blijft hij daarin delen dank zij de optie. Valt de koers terug, kan hij niet méér verliezen dan wat hij aan de optie uitgaf en behoudt dus over het geheel in ieder geval een winst uit de transactie.

Verkopers (writers) van opties beschouwen de prijs van de optie als een doodzeker inkomen op aandelen voor het geval de overeengekomen koers niet wordt gehaald en zij de ontvangen optieprijs als winst kunnen beschouwen, omdat de koper ervan bijvoorbeeld de Eastman Kodak-aandelen niet zal opvragen als de dagkoers $ 98 is, terwijl hij er volgens de optie $ 100 voor moet betalen. Dan kan hij ze net zo goed gelijk op de beurs (goedkoper) kopen. De writer kan de optie ook verkopen om een bepaalde winst te verzekeren – of zich tegen een bepaald verlies te beschermen – met aandelen die in zijn bezit zijn. Voorbeeld: Hij koopt 100 aandelen Eastman Kodak voor $ 100 per stuk. Hij verkoopt 100 opties om Eastman Kodak op te vragen op $ 100 in oktober voor $ 4 3/8 per optie. Aldus heeft hij al gelijk $ 437,50 in zijn zak gestoken als winst voor deze aandelen, die hij – wat de koers ook zal doen – altijd kan leveren, omdat hij ze zelf bezit. Als het mee zit, steekt de verkoper onderweg ook nog dividend in zijn zak, want daarop houdt hij het recht, zolang hij de aandelen nog zelf in bezit heeft. Een optie geeft nooit recht op tussentijds uitgekeerd dividend op de aandelen, waarop men een optie heeft genomen.

Als de koers van Kodak naar $ 110 oploopt, zal de optiekoper de aandelen uiteindelijk opvragen. De writer zou dan weliswaar meer winst hebben kunnen maken, maar hij zal gezegd hebben 'winst is winst' en heeft die $ 437,50 in ieder geval in zijn zak. Zou de koers zijn gedaald, blijft hij ook bezitter van die $ 437,50 en bovendien kan hij zijn aandelen behouden, want ze zullen niet worden opgevraagd zolang de beurskoers beneden de $ 100 ligt. Als de koers naar $ 90 is gezakt, zit de writer op een papieren verlies, waarvoor hij in ieder geval al $ 440 vergoeding heeft ontvangen. Maar hij heeft dan twee mogelijkheden: ofwel koopt hij nu zelf de optie, die hij eerder verkocht heeft, om zijn verkoop te dekken, want deze optie zal nu namelijk veel goedkoper zijn, waarschijnlijk rond de $ 2, zodat hij op de optietransactie in ieder geval $ 2 3/8 per optie winst heeft gemaakt. Want zodra ooit nog de door hem verkochte aandelen worden opgeroepen, laat hij immers zijn eigen optie uitvoeren. Het wordt gewoon een ruilzaak, die behalve commissie niets kan kosten. Met de nu vrij ter beschikking zijnde 100 aandelen kan hij wachten tot de koers weer op $ 100 staat en ze dan verkopen, zodat $ 237,50 zijn winst op de hele

transactie is. Evenwel kan hij het spel nu ook verder zetten en – na het aflopen van de eerder verkochte optie – voor een opvraagkoers van $ 90 een optie afgeven, die dan wellicht $ 3 per optie opbrengt. (Zie ook de praktische voorbeelden, die later volgen).

De prijs van de optie wordt door tal van factoren beïnvloed. In het algemeen kan men stellen, dat bij een hausse-stemming op de beurs men bereid zal zijn meer voor de opties te betalen, bij een baisse minder. Dat klopt ook met de vraag-en-aanbodregel. Want als de koersen op de gewone beurs plegen te stijgen, zal men minder graag een goedkope optie op zijn bezit aan aandelen afgeven, en er is dus minder aanbod aan opties. Als de koersen dalen, geeft men liever een optie af om alvast wat winst binnen te halen, maar door het verhoogde aanbod vallen de prijzen, en bovendien koopt men minder graag een call-optie als de algemene koerstrend naar beneden loopt.

De belangrijkste invloed op de optieprijs oefent evenwel de koers van het onderliggende aandeel op de effectenbeurs (Wall Street of American Stock Exchange) uit. Nemen we uit onze koerslijst het voorbeeld Merck. Dit aandeel noteert thans rond $ 70. Dat het aandeel tot oktober nog tot $ 80 zal stijgen, acht men niet erg waarschijnlijk. Voor een optie om het aandeel Merck op $ 80 te mogen kopen, wil men daarom maar weinig betalen – slechts 3/8 dollar per optie op één aandeel.

De kans dat het aandeel tot aan oktober minstens op een koers van $ 70 blijft, lijkt nogal groot, want daar staat het nu al. Bovendien lijkt er een behoorlijke stijging, bijvoorbeeld tot $ 75 in te zitten. Voor zo'n optie wil men dus wel wat extra's betalen – en wel $ 3 1/2 per optie. Gezien dit bedrag geheel boven de huidige koers ligt, noemt men dit ook wel een *premie.* Dat in tegenstelling tot *'in the money'* zitten, wat met de optie Merck 60 het geval is. Want de koers, waarvoor men het aandeel mag opvragen, ligt beduidend beneden de huidige dagkoers. Bovendien betaalt men nauwelijks een premie, doch slechts ongeveer het verschil tussen de opvraagkoers en de huidige koers. Voor minder dan dit verschil zal men praktisch nooit een optie kunnen krijgen, omdat men dan immers onmiddellijk al met winst de onderliggende aandelen zelf kan opvragen en verkopen. 'In the money' zitten is vooral goed als men zoveel mogelijk van de koersstijging van het onderliggen-

de aandeel wil profiteren. Want als men met beide opties (60 en 70) tot de afwikkelingsdatum wacht en het aandeel Merck staat dan $ 75, dan heeft men met de optie 70 slechts 1 1/2 dollar verdiend (want de betaalde premie van $ 3 1/2 moet men aftrekken als kosten) en met de optie 60 heeft men rond $ 5 verdiend. Alleen was voor de optie 60 veel minder investering nodig.

De tijd heeft ook grote invloed op de prijs van een optie. Houden we het voorbeeld Merck aan. Dat het aandeel in korte tijd de $ 80 zou halen, wordt – zoals gezegd – onwaarschijnlijk geacht en is de optiekoper daarom maar 3/8 dollar waard. Maar over een drie maanden langere periode vindt men het al waarschijnlijker en betaalt men voor de optie $ 1 5/8 per stuk. Over een zes maanden langere periode wordt het nóg waarschijnlijker dat ooit de koers de $ 80 of meer haalt en betaalt men al $ 2 5/8 voor de optie.

Nog meer invloed van de tijd krijgt men bij het naderen van de afwikkelingsdatum te zien. Als Merck dan nog steeds $ 70 staat, zal de premie voor de optie Merck 70 teruglopen. Enkele dagen tevoren zal die optie in de regel dan nog hooguit $ 1 noteren en op de afwikkelingdag zelf, bij een blijvende koers van precies $ 70, naar 0 teruglopen. Dat noemt men het *verdampen* van de premie in de optieprijs, dus het wegvallen van het overschot dat boven het exacte verschil tussen dagkoers en afwikkelingskoers uitgaat. Dat maakt vooral vanaf zo'n drie weken vóór de afwikkelingsdatum een levendige speculatie mogelijk.

De optieprijzen fluctueren wel met de koers van het onderliggende aandeel mee, maar niet altijd in precies dezelfde omvang. Als bijvoorbeeld het aandeel Merck $ 2 stijgt, zal de optieprijs Merck 70 niet ook gelijk twee dollar meestijgen, doch slechts in de regel 3/4 of goed één dollar meetrekken. Er zit dus in de optieprijs zowel naar boven als naar beneden een vertraagde reactie, omdat de optiebelegger zowel de stijging als de daling met wat meer aarzeling beziet ('zal het wel zo'n vaart lopen?'). Als de optie evenwel *op pariteit ligt*, de prijs precies gelijk is aan het verschil tussen opvraagkoers en dagkoers, zal de optieprijs in de regel echter wel precies elke dollar koersstijging meelopen.

Sterker is de invloed van de stabiliteit van het aandeel zelf op

grond van de ervaring. Een aandeel, dat telkens sterk pleegt te fluctueren, zal hogere optieprijzen tot gevolg hebben, dan een aandeel dat altijd nog stabiel in de markt blijft liggen, zoals bijvoorbeeld ATT, waarvan men in onze koerslijst de optie 50 voor oktober zelfs voor 1/8 dollar minder kan krijgen dan het verschil tot de dagkoers (dit verschil is evenwel te klein om de kosten te dekken, anders zou men onmiddellijk al 1/8 dollar winst kunnen boeken). En hoewel de dagkoers niet ver meer van de $ 60 is verwijderd, biedt men voor de optie 60 oktober slechts een halve dollar. Van ATT is nu eenmaal bekend, dat het aandeel geen onverwachte grote sprongen pleegt te maken. (Daarom in de USA ook wel het aandeel voor de goede huisvader genoemd).

Naast het simpele kopen of verkopen van opties bestaan er ook allerlei combinatiemogelijkheden als *hedge* (bescherming tegen een risico dat men met een bepaalde aandelentransactie aangaat) en *spreads*, een vooruitstrevend gebruik van de opties door gelijktijdig te kopen en af te geven als zowel dekking van risico en/of om veiliger winsten te kunnen binnenhalen. De spread is primair bedoeld om de risico's van gewone koop- en verkoop-posities bij opties te beperken. Bij risico-beperking worden evenwel ook de winsten beperkt.

We zullen navolgend aan de hand van ons koerslijstje eens speculant op de optiebeurs gaan spelen en daarbij met de meest gebruikelijke vormen van optieposities te werk gaan. Aldoende leert men – en ik mag u verzekeren, dat ik de vlotste, veiligste en grootste winsten in aandelen altijd met opties en nooit met aandelen zelf heb behaald. Voor de duidelijkheid zien we bij de berekening af van de kosten en commissies, waarover later nog een hartig woordje wordt gesproken.

Gewone long positie

Long is op alle beurzen de uitdrukking voor het feit, dat men iets heeft gekocht, dus bezit, en men op koersstijging wacht om met winst te kunnen verkopen. Dus hetzelfde als zou men een gewoon aandeel hebben gekocht. Maar het aandeel zelf kan nogal duur zijn, zodat er uit de portefeuille erg veel geld moet worden vrijgemaakt als men bijvoorbeeld met het aandeel IBM een koerswinst wil gaan maken. Want in ons spel gaan wij er nu

eens vanuit, dat allerlei goede berichten en een geanimeerde stemming op Wall Street goed zijn voor een stijging tot oktober van naar schatting $ 15 per aandeel IBM, dat thans $ 273 genoteerd staat. We mikken dus op verkoop bij $ 288. Als we de goedkoopste optie nemen (oct. 280) blijft er van de winst van $ 8 niets over, want we moeten al $ 9 5/8 premie betalen voor die optie. Beter is het dus 'in the money' te gaan en zo weinig mogelijk premie te betalen. Dat is de optie oct. 220 voor $ 58 1/4. We betalen nu voor het aandeel IBM slechts $ 58 1/4 in plaats van de originele prijs van $ 273. Honderd aandelen (het minimum) tegen de gewone prijs zou een investering van maar liefst $ 27.300 hebben gevergd, nu betalen we voor 100 aandelen (in de vorm van opties) slechts $ 5.825. Als de koers stijgt tot 288 hebben we per aandeel (optie) minstens $ 10 verdiend, maal 100 is dus $ 1000 winst. Zou u het geld hebben gehad voor 10 calls (1000 opties, want 1 call is immers 100 opties), dan zou u een vlotte winst van $ 10.000 hebben gemaakt.

Het is meestal beter om niet tot de laatste dag, de dag van afwikkeling van de optie, te wachten. Want tegen die tijd gaan de optieprijzen op pariteit (het exacte verschil tussen opvraagkoers en dagkoers) en verdwijnt de premie, die tot kort tevoren nog wordt geboden in de hoop van een nog grotere koersstijging. Bij een dagkoers van $ 288 zal de optie 220 in de regel enkele dagen vóór de afwikkeling nog zo rond de $ 70 noteren. Als u dan uw optie verkoopt, pakt u $ 200 extra per call.

Als u minder geld wilt of kunt inzetten, en ook geen groot verlies wilt of kunt lijden, moeten we naar een zeer goedkope optie zoeken. We nemen dan ATT jan. 60 voor $ 1 1/8. Eén call (van 100 opties) kost $ 112,50. We hebben nu lang de tijd om af te wachten of het aandeel ATT, dat thans $ 57 5/8 staat, verder naar de $ 60 wil stijgen. Als het aandeel helemaal wegglijdt, valt de prijs van de optie naar bijna of helemaal niets terug. Dan hebben we ons geld verloren. Toch is dit een bescherming tegen verlies. Want als ATT vijf dollar zakt, zouden we met 100 aandelen in bezit $ 500 hebben verloren (tenzij u eventueel ten eeuwige dage op een opleving van de koers wilt blijven wachten en ondertussen minder zaken kunt doen, omdat het in ATT gestoken geld immobiel blijft). Met de optie hebben we $ 112,50 verloren – alles wat we betaald hebben, is het maximum van het mogelijke verlies.

Maar ATT voldoet geheel aan onze verwachting en drijft in een algehele beurshausse al binnen drie weken naar de $61 dagkoers. Onze optie noteert nu $2 ¼. Als we nu de optie verkopen, maken we onmiddellijk 100 procent winst. Gewoonlijk zou men deze zaak met 10 of 50 calls hebben gedaan (een investering van $1000 of $5000), en zou er dus een vlotte winst van $1000 of $5000 te pakken zijn geweest. Dit is geen theorie, ik citeer uit mijn eigen dagelijkse praktijk.

Wie 'winst is winst' zegt, pakt nu zijn 100 procent. Wie graag speelt, kan naar nog méér op zoek gaan en er daarbij voor zorgen, dat hij nooit meer aan de zaak kan verliezen. Want wat zien we: na de stijging van de dagkoers ATT naar $61 noteert nu de optie ATT oct. 60 $1 ⅝. Daar we vermoeden, dat het aandeel ATT wel weer eventjes kan terugvallen, geven we 1 call ATT 60 oct. af. Wij ontvangen dus per optie $1 ⅝, zijnde al een halve dollar meer dan we ooit voor de eigen optie hebben betaald. Dus 50% winst steken we zo op zak, kan ons nooit meer verloren gaan, wat er verder ook met aandelen en opties ATT gebeurt. En we blijven vol in het bezit van onze oorspronkelijke koop. De beurs voert onze order tot afgeven zonder meer uit, omdat zij deze *short-positie* gedekt weet door onze gelijkwaardige long-positie. Zou de koper van de oktober-call ooit de aandelen opvragen, dan hoeven wij slechts onze januari-call op te vragen om de zaak af te wikkelen. (*Short* is de uitdrukking voor verkoop van iets dat men niet bezit, maar goedkoper hoopt *'in te dekken'* voor het geval de koper zijn papieren opvraagt). Als er gebeurt waarop wij hoopten (speculeerden), dan valt de koers van ATT weer wat terug en staat op de afwikkelingsdatum voor oktober-opties op 59 ½. De koper van de door ons afgegeven optie heeft de kans niet benut de aandelen al op te vragen, toen ze nog boven de $60 noteerden (hij zal op een verdere stijging hebben gehoopt) en zal de zaak nu laten varen, want hij zou ons $60 per aandeel moeten betalen, terwijl hij op de gewone beurs immers voor een halve dollar goedkoper terecht kan. Wij blijven evenwel nog in bezit van onze januari-call. Die staat dan bij de $1 per optie genoteerd. We kunnen deze thans alsnog verkopen en aldus onze totale winst vergroten tot ca. 150% (op de door het afgeven verdiende halve dollar komt nu nóg eens een dollar, terwijl we al uit de kosten van aankoop waren). Of we wachten af, dat

ATT weer eens een of twee punten in koers stijgt. Als dat niet te kort voor de afwikkelingsdatum gebeurt, kan de optieprijs weer tot $2½ stijgen en bij verkoop op dat punt hebben we $3 verdiend met $1⅛ investering. Voor zulke snelle winsten hoef je gewoonlijk niet naar de gewone aandelenbeurs te komen.

Hierna gaan we een *hedge* maken, wat wil zeggen dat we de koers van door ons gekochte aandelen gaan beschermen door onmiddellijk een winst erop te nemen. Wij kopen 100 aandelen Merck op de gewone beurs voor de dagkoers, zijnde $70. Dat is een investering van $7000. Gedekt door dit bezit kunnen wij 1 call Merck 70 oktober afgeven, waarvoor wij $350 ontvangen. Als nu ooit onze aandelen worden opgeroepen tot aan oktober hebben we de winst van $350 tenminste al binnen. 'Geroepen' worden we alleen als de koers Merck boven de $70 stijgt. Wordt het $75, hebben we pech gehad, want we hadden dan $5 per aandeel winst kunnen maken, maar de $3,5 behouden we in ieder geval. Als de koers daalt naar $67 worden onze aandelen niet geroepen en dit papieren verlies wordt gedekt door de $3,5 per aandeel, die we ontvangen hebben. De optie verstrijkt en we wachten tot Merck weer $70 noteert om de aandelen dan weer te verkopen. We zijn met een winst van $350 uit de transactie tevoorschijn gekomen.

We hadden het ook anders kunnen doen. We hadden namelijk bij het opnieuw bereiken van de $70 wederom een optie op ca $3,5 kunnen afgeven. Of als de koers bij $67 was blijven staan, opnieuw voor een halve of hele dollar een optie 70 hebben kunnen afgeven. Zou de koers zelfs naar $60 zijn weggegleden, dan zouden we een optie 60 januari voor zo'n $3 hebben kunnen afgeven. En zo kan men met dat ene pakket aandelen lang blijven spelen, en er herhaaldelijk winsten mee pakken.

Er bestaat aldus ook een *'two and one'*-methode, die veel aanhang heeft gekregen. U heeft 100 aandelen Merck, maar u geeft 200 opties af. 100 opties gaat u dus *short,* want daarvoor heeft u geen dekking. Per aandeel heeft u omgerekend dus $7 ontvangen. Pas als het aandeel beneden de $63 zakt, begint u op papieren verlies te zitten en als het aandeel $77 wordt, heeft u de winst verspeeld, want dan moet u als voorzichtig mens eraan gaan denken de 100 aandelen, 'die u short zit', te gaan indekken, omdat u er thans $77 voor moet betalen, maar ze

voor $70 moet gaan afgeven. De hele winst gaat dan net met dat indekken verloren, maar verlies wordt er nog steeds niet gemaakt. Door de two-and-one zit u evenwel in een brede marge van $63 tot $77, waartussen u altijd op winst zit.

U kunt dan nog het volgende doen. Stel de koers glijdt terug naar $65. Een optie 70 zal dan rond een halve dollar noteren. U koopt er daarvan 100 voor $50 en nu heeft u uw *shortpositie* door deze optie gedekt en nog $3 per optie winst gemaakt. U kunt ook 200 opties op die prijs inslaan. U hebt dan de hele positie gedekt door opties en kunt vrij 100 aandelen Merck op een gunstig niveau verkopen (of er weer nieuw opties tegen afgeven), en een winst is in ieder geval binnen.

Daarmee raken we gelijk de techniek van *short-posities*. Een typische short-speculatie is mogelijk met de optie Eastman Kodak 110 oct., die $1½ genoteerd staat, terwijl de dagkoers Kodak $95⅛ is. Het beste is om zulke short-posities pas enkele weken of dagen vóór de afwikkelingsdatum van de optie in te nemen. U kunt dan de tijd overzien en schatten wat er met de koers nog redelijkerwijs mogelijk is.

Stel dat we nog drie weken van de afwikkelingsdatum oktober verwijderd zijn, de beurs beweegt niet veel, er liggen ook geen overdadig optimistische verwachtingen in het verschiet en over Eastman Kodak wordt niets bijzonders gemeld. In deze situatie is het onwaarschijnlijk, dat Eastman Kodak binnen drie weken nog een koers van $110 kan halen (dus $15 hoger dan vandaag). We kunnen dan twee interessante dingen doen: we kopen 100 of 200 aandelen Kodak op 95 en geven evenveel of het dubbele (2 : 1) aantal opties 110 af. Mocht de koers toch naar 110 stijgen, dan verdienen we naast de optieprijs nog eens $15 gewone koersstijging. Een droom zo mooi.

We kunnen ook zonder meer short gaan (eigenlijk *à la baisse* speculeren) door zonder meer 10 calls (1000 opties) Kodak 110 oct. te verkopen, in de overtuiging dat die 110 toch nooit gehaald zal worden tot aan de afwikkelingsdatum. $1500 steken we dan gelijk op zak. Maar wel zal onze makelaar volgens de geldende regels een garantiesom van ons verlangen, voor het geval dat Kodak toch boven die koers van $110 uitstijgt. Wij moeten dan altijd kunnen leveren – vandaar de (soms hoge) garantiesom, die per klant (rijk of arm) en makelaar kan verschillen. Dus wel tevoren even informeren. Een richtprijs voor

de garantie is vaak 30% van de waarde van de short verkochte post. Dat zou in dit geval van Kodak ca. $30.000 garantiesom (die u dus niet kwijt bent en zelfs even als krediet kunt opnemen) betekenen.

Wordt Kodak geen $110, dan blijft die $1500 verdiend en is de zaak afgelopen. Komt de koers evenwel nog vóór de afwikkeling bij de $110, dan gaat er bij de short-verkoper wel wat kriebelen. Want nu komt hij in de zone van gevaarlijke verliezen. Stel dat door een bijzonder goed bericht of door een ernstig gerucht over een mogelijk bod op de aandelen Kodak de zaak plots doorstoomt naar $118. Dan zit de short-verkoper plots op $6,5 ($8 koersverschil min de ontvangen optieprijs) verlies per aandeel. Dat betekent in totaal $6500 verlies als hij 10 calls had. Hij kan dan twee dingen doen. Rustig afwachten of de koers toch net beneden de $110 zal staan op de afwikkelingsdag (zeer riskant), of al bij het overschrijden van de $110 koers de optie terugkopen. Hij kan dan zonder verlies of met een klein verlies de zaak verlaten en terecht zeggen: het was de poging waard. Want wie nooit eens af en toe een verlies wil pakken, zal op deze markt niet erg rijk worden. Af en toe een verlies komt ook voor. Hoofdzaak is dat uw balans van alle affaires op een behoorlijk winstpeil blijft.

Voor wie toch maar te bang blijft voor verliezen, bestaan de *spreads* als beperking van verlies (maar ook van de winst). Een voorbeeld van spread zagen we al bij onze Merck-affaire, waar we tegen het bezitten van de ene optie een andere optie hebben afgegeven. Dat is een spread. Ook de short-verkoper van Kodak in de vorige alinea zou nog een spread hebben kunnen maken, toen Kodak door de $110 steeg. Hij zou dan een bijna op pariteit liggende optie hebben kunnen kopen, zodat hij elke dollar verdere stijging van het aandeel met die nieuwe optie zou meeverdienen en bij afwikkeling van de hele transactie aldus zijn verlies precies daarmee hebben kunnen dekken.

Spreads zijn op verscheidene manier mogelijk. Er bestaan twee hoofdgroepen: *verticale en horizontale spreads*, zo genoemd wegens de noteringsvorm van de koerslijsten in de kranten. Verticaal is bijvoorbeeld een optie ITT 20 tegen een optie ITT 25. Horizontaal is een optie ITT 20 'januari' tegen een optie ITT 20 'oktober'.

Calender Spread

Zo'n horizontale spread wordt ook wel een *time* of *calender spread* genoemd. Het komt er bij spreads op aan om voor de koopprijs van een optie gelijk al weer wat terug te krijgen, met een extra gokelementje erin. Bijvoorbeeld: Wij kopen 10 calls ITT 30 'april' voor $2\frac{1}{8}$ per optie en verkopen gelijktijdig 10 calls ITT 30 'januari' voor $1 9/16 per optie. We betalen per optie dus eigenlijk maar een halve dollar, in totaal dus slechts $500 voor de hele transactie. Als het aandeel ITT tot de afwikkelingsdatum van januari de koers van $30 niet overschrijdt, is de verkochte optie pure winst en behouden we nog de april-optie. Als daarna pas ITT goed boven de $30 gaat, stijgt de waarde van onze april-optie (die we 'long' zitten), wat een extra winst inbrengt.

Als evenwel op de afwikkelingsdatum van januari ITT op $31 staat, worden de aandelen uit onze verkochte opties opgeroepen. We kunnen dan twee dingen doen: we kopen op de beurs de aandelen en geven ze tegen $30 af ($1000 verlies) of we kopen de optie januari nu zelf op de beurs tegen een weliswaar hogere prijs, maar ook onze optie april is in waarde gestegen, misschien wegens de nog langere termijn wel wat méér dan de januari-optie, waarbij we gelijk onze april-call met winst verkopen. Het is dus even cijferen welke vorm van transactie het meeste opbrengt, en uw makelaar vooral vragen naar de kosten van de verschillende transacties.

Waarom nu deze spread gemaakt? Zou het aandeel ITT volledig zijn weggegleden voor lange tijd, dan heeft het maar een halve dollar per aandeeloptie gekost in plaats van anders het volle pond van het koersverlies van het aandeel zelf (als men dat zou hebben gekocht) of het volle verlies van een enkelvoudige longpositie. Met het long-gedeelte van de spread zou u dan bovendien nog langer op een keer ten goede van het aandeel hebben kunnen wachten. Aldus kunt u met een aandeel tóch winst maken als de koers lange tijd praktisch onbeweeglijk blijft (daarom wordt zo'n spread ook wel *neutral time spread* genoemd). Gaat u van een vroegere of latere koersstijging dan wel koersdaling uit, dan kunt u aldus uw calender spread bepalen. U herinnert zich wel, dat ik al eerder heb geschreven over fantasie als noodzakelijk bestanddeel voor succesrijke belegging en speculatie. Een half uurtje studie van een optie-

koerslijst kan tot de ontdekking van heel leuke mogelijkheden voeren.

Vertical Bullish of *Bearish Spread.*
We zijn het al eerder tegengekomen: *bullish* noemt de Amerikaan de beurs als er stijging in de koersen zit, *bearish* bij een dalende trend. Al naar uw verwachtingen kunt u – zoals beschreven – *long* gaan als u 'bullish bent', of short als u 'bearish bent'. Als u desondanks uw trend-verwachting niet helemaal of niet op langere termijn vertrouwt, dan kunt u ook hier met een spread uw risico beperken.

Bij een *bullish spread* koopt u de duurdere optie en verkoopt u de goedkopere optie. Bij IBM in onze koerslijst ligt een prachtige vertical spread op ons te wachten.

We zijn vooreerst bullish en zien dat op een koers van vandaag $273 de mensen toch bereid zijn om voor een opvraagkoers van pas $280 altijd nog $9⅝ te betalen voor een optie. Dat is een dikke premie, die we even gaan binnenslepen. Want wij verwachten, dat tot de afwikkelingsdag van oktober het aandeel IBM tot ongeveer $285 kan stijgen. De man die $9⅝ voor de 280-optie betaalt, heeft ons dan $4⅝ cadeau gedaan. Dat is de eerste winst. Maar ter dekking van deze afgegeven post kopen wij ook een 240-optie voor oktober voor $39⅜ per optie. Daarop maken we nog eens $5⅝ winst bij een afwikkeling op een dagkoers van $285. Gezamenlijke winst per aandeel is dus $10¼. Bij één call (van 100 opties) dus $1025 winst, waarbij onze investering ongeveer $3000 was.

Wat hebben we nu beschermd? Stel dat de koers was gedaald naar $270. Onze optie 240 zou dan $9⅜ verlies hebben opgeleverd. Dat verlies is dan precies gedekt door de afgegeven optie. Daarop maken we nog eens $5⅝ winst bij een afwikkeverlies steeds in ieder geval minder groot dan bij een normale longpositie.

Men had de afwikkelingsdatum niet hoeven af te wachten. De premie voor de 280-optie zou kort voor de afwikkeling zijn gaan 'verdampen'. We hadden die optie dan kunnen terugkopen en de hele transactie dan met winst kunnen afsluiten. Zou de koers IBM nog veel verder zijn opgelopen, dan blijft de winst toch ook in onze 240-optie meelopen, zodat we geen schade kunnen lijden door de winst, die de koper van onze

optie straks mag opstrijken.

Als we evenwel *bearish* zijn wat beurs of IBM betreft, dan doen we het andersom. We verwachten dat de koers van IBM naar minstens 259 zal zakken. We verkopen daarom IBM 260 oct. voor $22⅝ per optie en kopen de 280-optie oct. voor $9⅝, want we moeten dekken wat we short gaan (voor het verschil tussen 260 en 280 dollar kan een extra dekking in geld worden verlangd). Voor deze transactie ontvangen we dus onmiddellijk al $13 per aandeel. Als de koers van IBM inderdaad zakt tot beneden $260 dan blijft dit onze winst – bij 1 call $1300 en bij 10 calls $13.000.

Wat beschermen we hier? Het geval dat we er totaal naast liggen en het IBM-aandeel trots doorstoomt naar $290. We moeten dan op onze short-verkoop $30 per aandeel toeleggen, wat een verschrikkelijk hoog bedrag is, maar vangen dat op met onze long-positie, die $10 waard is op dat niveau, zodat we netto $20 toeleggen, maar eerder $13 hadden ontvangen, zodat het verlies beperkt blijft tot $7 per aandeel. (Op een hausse tot $283 zouden we in deze positie overigens nog $3 per aandeel netto-winst hebben gemaakt).

Er zijn nog wel andere spread-vormen mogelijk, maar dit is geen boek uitsluitend over optiespeculaties, niet eens uitsluitend over aandelen. En we hebben al vele bladzijden vol over dit onderwerp. Vandaar dat ik het bij deze belangrijkste en eenvoudigste voorbeelden laat, waarmee iedereen kan werken en winsten binnenhalen. Daar ik u een bestaand voorbeeld heb voorgesteld, dat slechts een investering van $112,50 vordert, kan niemand zeggen dat het hem te duur is – voor dat geringe bedrag kan iedereen meelopen in de mogelijke koersstijging van 100 stuks eerste klas-aandelen, waarvan slechts twee normale stukken al meer kosten dan uw hele investering. Dit is één der facetten, waarom ik opties zo sympathiek en boeiend vind.

Overigens: heeft u goed op de Engelstalige uitdrukkingen gelet? Ze zijn belangrijk bij het geven van een opdracht aan uw makelaar. Vooral het uitvoeren van een spread kan soms moeilijk zijn. Geef daarom zeer duidelijk op wat u wenst en vooral wat bij een spread het verschil in dollar maximaal of minimaal tussen de optiekoersen van de twee posities mag zijn. Want voordat uw opdracht in Chicago per telex binnenkomt, kunnen er al kleine koersveranderingen hebben plaatsgevonden.

Kosten

Minder sympathiek aan de opties zijn de kosten. Want de provisies voor optietransacties liggen procentueel veel hoger dan voor transacties in gewone aandelen. En daar bij spreads al het dubbele aantal van een gewoon contract in het spel is, kunnen vooral op dat punt de kosten hoog oplopen. Indien u de zaak niet direct via een Amerikaanse broker met kantoor in Nederland afwikkelt, maar via uw Nederlandse bank of commissionair, zal deze er ook nog eens zíjn kosten en provisie bovenop leggen. Die kosten aan Nederlandse kant zullen tot de gebruikelijke één procent worden teruggebracht als u dreigt de optiezaken anders direct met een Amerikaanse broker af te wikkelen. (Daartoe zijn er o.a. *Bache, Halsey & Stuart* te Amsterdam en *Merrill Lynch* te Rotterdam).

Dat neemt niet weg, dat juist aan de Amerikaanse kant de kosten zo hoog zijn. En men komt er niet helemaal onderuit. Wel kan men als belangrijke klant, die grote zaken pleegt te doen, kortingen proberen te verlangen, die soms tot 20 of 30 procent van de provisie worden toegekend. Daar de provisie veelal op basis van de waarde van de onderliggende aandelen wordt berekend, kunnen de kosten tussen de 6,5 en 20 procent van het voor de optie uitgegeven of ontvangen bedrag bedragen. Als de afwikkelingsdatum (*settlement* genoemd) op u afkomt of u overweegt de optietransactie te liquideren (*closing transaction*), dan moet u ervan uitgaan, dat het in de regel een stuk goedkoper is om de optie als zodanig te verkopen of door inkoop van een goedkopere optie tegen een afgegeven optie in te dekken, dan de aandelen op te roepen en het koersverschil uit te buiten. Het volgende voorbeeld gaat uit van gemiddeld geldende provisies: Als u een optie op aandeel A koopt voor juli met $ 50 opvraagkoers voor $ 5 per optie en op de dag van afwikkeling staat de koers op $ 58, dan heeft u dus een brutowinst van $ 8. De optie zal dan ook op pariteit staan, dus ca. $ 8. Door nu de optie te verkopen, betaalt u bij een Amerikaanse broker minimaal ca. $ 25 kosten voor 1 call (100 opties is het minimum), wat ook voorheen bij de koop al was betaald. Maar als u de aandelen zelf opvraagt om ze dan met $ 8 winst per stuk te verkopen, dan behaalt u precies dezelfde winst, maar betaalt u bij de opvraging en de verkoop telkens ca. $ 80 kosten. In het eerste geval komen uw totale kosten op $ 50, en in

het tweede geval op $ 185.

Er komt in Wall Street veel kritiek tegen deze excessief hoge kosten opzetten, temeer daar de broker-commission (provisie) soms de vorm van woeker lijkt aan te nemen. Voor een transactie, waarbij de brokerfirma maar $ 12,50 aan kosten in rekening wordt gesteld op de CBOE neemt zij (een bestaand voorbeeld citerend) $ 550 van de klant af.

Dat neemt allemaal niet weg, dat de winsten op de optiemarkt voor de belegger hoog (kunnen) zijn. Toch kunnen de brokers zich wel eens diep in het eigen vlees snijden door het afschrikken van beleggers. En het systeem van (te) hoge kosten is geschikt om klanten te verliezen, want er komt een toenemende concurrentie met provisie-tarieven onder de brokers opzetten. Als u actief in opties wilt handelen, raad ik u daarom aan een transactie uit te denken en bij verschillende brokers en (Nederlandse) banken een offerte voor de aan te rekenen totale provisie op te vragen. De goedkoopste is uw man. Als u bovendien kunt duidelijk maken, dat u een grote optiebelegger bent (dus met behoorlijk wat geld op tafel komt), kunt u des te harder om commissie-korting pokeren. In New York geldt, dat men zeker 20 procent korting kan krijgen als men voor minstens $ 500 broker-commissie per maand optietransacties doet.

Hausse en Baisse Premies

Een effectenoptie, die op de Amsterdamse beurs voor enkele A-fondsen al lang bestaat, is de *Hausse en Baisse Premie* alsmede de *Kopers- en Verkoperskeur.* Daar de werking in principe gelijk is aan die van long- en short-optieposities is het niet nodig om de zaak uitvoerig te verklaren. Die noodzaak wordt nog minder omdat de Amerikaanse opties veel interessanter zijn, wegens de veel ruimere markt in de USA en de mogelijkheid om in opties zelf te handelen. Dat kan niet met de Nederlandse premies. Zij worden voor een periode van één, twee of drie maanden voor een bepaald aandeel afgegeven en zijn op de beurs onderwijl niet verhandelbaar als de koers van de premie aantrekt. Men kan hooguit proberen de premie dan onderhands te verkopen, maar dat zal voor de meeste particuliere beleggers erg bezwaarlijk zijn.

Bovendien zijn de prijzen van de premies zelden aantrekkelijk. Als hausse-premie zijn ze meestal net te hoog om een

redelijke winst te kunnen maken, temeer daar A-aandelen op de Amsterdamse beurs minder heftig plegen te fluctueren dan de Amerikaanse aandelen. En de premies zijn weer net te laag om het interessant te maken om ze af te geven. Op dit punt ligt trouwens mijn grootste teleurstelling. Bij een twijfelende of flauwe beurs heb ik verscheidene malen geprobeerd om een premie te kunnen afgeven (dus aan mij moest het bedrag worden betaald van de premie, waardoor de koper het recht verwierf het aangeboden aandeel binnen een bepaalde termijn tegen de koers van de dag van afsluiting van de premieovereenkomst bij mij op te vragen, terwijl ik ervan uitga dat de koers enigszins zal dalen en de premie dus mijn winst blijft). Het is mij evenwel nooit gelukt, ondanks verscheidene hardnekkige pogingen, een premie te kunnen afgeven. Kennelijk zijn uit de groep particuliere beleggers alleen kópers van premies welkom.

Nog minder interessant zijn *keuren*. Hierbij komt het erop neer, dat men een aantal stuks van een bepaald fonds koopt of verkoopt met behoud van het recht om op een iets hogere respectievelijk lagere koers nog een aantal stuks van dat aandeel binnen een bepaalde periode te mogen bijkopen dan wel verkopen. Een uitzondering daargelaten kan dat nauwelijks echt interessant zijn, en ik zie er dan ook niet de gein van in. Ik zie in ieder geval niet hoe men de (soms) gemakkelijke koerswinsten van 100 of meer procent op de optiebeurs van Chicago met deze systemen zou kunnen maken. En zolang lijkt het beter om zich – als men al voor dit soort speculatie 'in de markt' is – op de US-markt te concentreren.

Er is dan ook bij verre geen grote handel in premies en keuren. Enerzijds is de keuze van fondsen meestal tot zo'n vijf stuks beperkt, anderzijds bestaat er geen echte beurs voor, maar is de zaak een privé-markt van het Amsterdamse commissionairshuis Van Kollem & Zoon. Er bestaat dan ook geen officiële notering van premies en men moet van geval tot geval zijn makelaar bij Van Kollem laten vragen wat de prijzen zijn.

Bovendien is in Amsterdam een continentale optiebeurs in aantocht, wat het einde van deze premies en keuren zal betekenen.

Iets interessanter zijn in Frankrijk en Zwitserland de *dont-affaires*, waarbij zich de koper verplicht om tegen een tevoren

vastgestelde koers en binnen een bepaalde termijn van de verkoper effecten af te nemen. Indien hij dit wegens de voor hem ongunstige koersontwikkeling niet doet, moet hij een boete – de *dont* – betalen, wat dan voor de verkoper de winst van de transactie is.

De *Noch-Geschäfte* in Duitsland zijn vergelijkbaar met de *keuren* en men hoort er daar ook nog maar weinig over.

In aandelen is dus altijd wel wat te beleven. Dat zal dit deel van het hoofdstuk effecten hebben bewezen. Of de koersen nu bewegingsloos blijven, vallen of stijgen – door middel van de opties kan men er altijd aan verdienen, winsten vergroten, verliezen beperken. Indien u enige fantasie, goklust en moed hebt, en het geduld om de zaken zorgvuldig te bestuderen, dan zouden de opties een belangrijk bestanddeel van uw effectenbelegging moeten zijn. Als beleggers en makelaars weken- en maandenlang elkaar mismoedig vertelden, dat 'de beurs niets doet' of dat 'de koersen maar blijven afbrokkelen', zat ik steeds lachend mijn winsten van de optiemarkt binnen te halen. Een goede kennis van zaken en een goede neus is in elke beursomstandigheid goed voor winsten.

Maar ook al kunt u de verliezen beperken, dan blijven evenals 'winst is winst' ook 'verliezen verlies'. Daarom moet men niet met al zijn geld uitsluitend in opties gaan, want als men pech heeft of fouten begaat, kunnen alle beperkte verliezen bij elkaar wel eens tot de balans voeren, dat er niets meer over is van uw geld. Een goed speculant, die voorzichtig wil blijven, telt steeds zorgvuldig zijn winsten na (en neemt ze in het begin al gauw om eerst aan de positieve kant van de balans te zitten) en stemt zijn bereidheid tot het nemen van enkele verliezen daarop af, zodat de eindebalans altijd positief blijft.

Tot slot: de optiemarkt is grillig en niet altijd logisch, gevoeliger voor stemmingen betreffende de beurs in het algemeen of een bepaald aandeel in het bijzonder dan op de gewone effectenbeurs. Dit moet u een waarschuwing zijn: Geloof niet na de eerste verbazingwekkend gemakkelijke en grote successen, die u van de optiemarkt in de schoot rollen, dat het daar maar een goudmijntje is en u er nu wel alles van afweet. Houdt uw inzetten binnen bepaalde perken ten opzichte van uw hele beleggingsvermogen en steeds in een gezonde verhouding tot

de al gemaakte winsten. Een gemaakte winst van $5000 is zeker niet het startsein om dan gelijk maar een risico van $25.000 te gaan lopen met de volgende transactie.

En nu leest u dit deel van het hoofdstuk nog eens helemaal opnieuw. Want wie de techniek van de optiemarkt, en ook de terminologie, niet goed onder de knie heeft, geeft ofwel voor misverstand vatbare opdrachten aan zijn makelaar of kan ook zonder dat voor de bijl gaan, omdat hij dacht op baisse (bearish spread) te hebben gezet, gelijk kreeg volgens de koersontwikkeling, maar toch verlies maakte, omdat hij per vergissing zichzelf in een hausse-positie (bullish spread) had gelaveerd.

IV Obligaties

De obligaties zijn de rustiger partij van het pakket 'effecten'. Maar dat neemt niet weg, dat de omzet in obligaties op de beurs veelal even groot is als die van aandelen en af en toe ook nog groter. Die grote omzetten worden vooral door de 'institutionele beleggers' veroorzaakt, zoals de pensioenfondsen en verzekeringsmaatschappijen. Zij zijn eraan geïnteresseerd hun geld stabiel belegd te weten, omdat zij bepaalde nominale betalingsverplichtingen voor later op zich hebben genomen.

Voor de stabiele belegging zoekt men op de beurs vooral de obligatie, die dan ook ter onderscheiding van aandelen met *'niet risicodragend kapitaal'* wordt aangeduid. De obligaties zijn de *'vastrentende waarden'*, waarover we in het beursgezegde al hoorden, dat ze geschikt zijn voor mensen 'die goed willen slapen' (de aandelen voor mensen 'die goed willen eten').

Het bijzonderste van gewone obligaties is, dat men niet het recht heeft om voortijdig het nominale bedrag (in vele gevallen gelijk aan het erin gestoken bedrag) terug te vorderen en dat men zeker kan zijn van een tevoren vastgestelde jaarlijkse rente. De zekerheid over de rente maakt het mogelijk om obligaties voor de lange termijn te nemen. Die rente ligt gewoonlijk een stuk hoger dan de rente op spaarrekeningen. De obligatie is gewoon een bewijs (in de vorm van een mooi waardepapier) voor de lening, die de uitgever van de obligatie is aangegaan tegenover de koper van het papier. Vandaar dat de uitgifte van staatsobligaties 'staatslening' wordt genoemd. De obligatie heeft dan ook precies het karakter van een lening: het bedrag moet in zijn geheel op een vastgesteld tijdstip worden terugbetaald en er moet regelmatig een vaste rentevergoeding worden uitgekeerd.

Hoe zekerder een zaak is, des te minder heeft men kans op verrassend hoge winsten. Daarom kan men met obligaties niet verwachten plots heel hoge koerswinsten of verrassend grote 'dividenden' te kunnen vangen, zoals bij aandelen.

Maar, zoals al verscheidene malen eerder in dit boek is gebleken, we leven in een tijd van grote veranderingen in aloude

opvattingen en zekerheden betreffende beleggingen. Dat werpt ook een ander licht op het 'rustige slapen' en het 'risicoloze' rond de obligatie.

Met het toenemen van inflatie, monetaire onrust en economisch-sociale onzekerheid zijn ook de obligaties onrustiger geworden. Zo bleek het in deze tijd, de vroege zomer van 1976, mogelijk dat de obligatiekoersen op de Amsterdamse beurs in enkele dagen tot tien procent konden vallen, terwijl in dezelfde periode geen enkel aandeel een even diepe koersval beleefde. De algemene rentestand is voortdurend in beweging en dat bepaalt de grote omzet in obligaties, omdat het voor de institutionele belegger wel een zin heeft om met miljoenenbedragen achter een kwart of half procentje méér rente of rendement aan te hollen. Dus verkoopt men de ene post obligaties om gauw in een andere te stappen. Aldus heeft de 'rustige' obligatie evenals de meeste actieve aandelen een groep fondsen met *doorlopende notering* gekregen – waarin dus dagelijks grote omzetten worden gedaan en waarvan de koersen per minuut dubbeltjes kunnen verschillen.

Als de algemene rentestand omhoog gaat, zullen de koersen van al bestaande, ter beurze genoteerde obligaties vallen. En in onzekere en inflationaire tijden, zoals thans, pleegt de rentestand nogal eens aan te trekken. Dat heeft in zekere zin wel een einde gemaakt aan 'het rustige slapen' met obligaties. Wie niet bijvoorbeeld twintig jaar wil wachten op de uitbetaling van zijn geld kan (bij verkoop op de beurs) van zijn 10.000 in obligaties gestoken guldens in relatief korte tijd gemakkelijk 2000 gulden verliezen. Ik heb er daarom wat op tegen om de mensen altijd maar wijs te maken, zoals nu al zeer lang gebeurt, dat je met obligaties altijd lekker stabiel zit, er niks kan gebeuren en dus: 'slaap maar lekker'. De (vele) beleggers, die dat hebben geloofd, zijn er in de regel wel slapend 20 tot 40 procent armer van geworden.

Ook het niet bestaan van risico's wordt wat al te mooi in de verf gezet. Met een hoge inflatie is het kopen van een obligatie van *f* 1000 op een termijn van bijvoorbeeld 15 jaar wel een riskante zaak. Inderdaad, je mag er ongeveer zeker van zijn, dat je over 15 jaar die *f* 1000 weer terugbetaald krijgt. Maar de koopkracht ervan is dan wel tot veel minder dan de helft (bij blijvend inflatie-ritme) gedaald. Gezien de (huidige) rente net

niet het jaarlijkse inflatieverlies kan dekken, is deze obligatie-investering over het geheel genomen dus een sterk verliesgevende zaak geworden. Dat vind ik wel degelijk een risico.

Ook op het begrip *'niet-risicodragend kapitaal'* mag men zich niet blindstaren. Het is ongetwijfeld als praktisch zeker aan te nemen, dat de Staat der Nederlanden zijn leningen (obligaties) in guldens na de vastgestelde termijn zal aflossen. Zelfs als dat door de algemene geldtoestand moeilijk zou worden, kan een staat zo'n aflossing wel aan (zoals u in hoofdstuk 2 hebt kunnen lezen), door simpelweg de geldpersen wat sneller te laten draaien of door het uitgeven van... nieuwe obligaties, waarmee ten dele de oude obligaties kunnen worden afgelost. Aldus is er een inflationair carrousel van staatsobligaties ontstaan, omdat de ene obligatie gewoon met een deel van de ontvangsten van nieuw-uitgegeven obligaties wordt afbetaald. Op dit punt vindt de staat de inflatie niet zo erg, want het aflossen van de oude lening is na 20 jaar door de obligatielening goedkoper geworden. Met andere woorden: de staat hoeft helemaal niet zoveel terug te betalen als zij destijds heeft ontvangen.

Een theoretisch voorbeeld: In 1956 kon de staat tegen het toen algemeen als goed geldende percentage van 3,5% bijvoorbeeld in één keer maximaal *f* 10 miljoen lenen door uitgifte van obligaties. Als zij dit bedrag in 1977 moet terugbetalen, kan zij gemakkelijk een nieuwe lening van *f* 100 miljoen uitschrijven. Zoveel geld kan men nu uit de markt halen, onder meer omdat het geld minder waard is geworden en er derhalve veel meer in omloop is. Van die nieuwe *f* 100 miljoen pakt de staat er *f* 10 miljoen af om de oude lening af te lossen, waarvan zij bovendien in de laatste jaren nog het plezier had er slechts 3,5% rente voor te hoeven betalen, terwijl het algemene renteniveau ruim het dubbele was. In de praktijk is dit voorbeeld wat te plomp, want obligatieleningen worden jaarlijks slechts voor een deel afgelost; de 3,5% lening van 1956 wordt bijvoorbeeld van 1957 tot 1986 in jaarlijks gelijke delen afgelost (daarover straks meer). Maar het principe van aflossen met nieuw geleend geld blijft wel hetzelfde. En het geldt grotendeels ook voor gemeenten, bedrijven en stichtingen, die regelmatig obligaties emitteren.

Men mag dus bij obligaties van de Staat der Nederlanden het risico tot terugbetaling van een lening als praktisch nihil be-

schouwen. Voor obligaties van bedrijven en stichtingen is dat risico al groter. Als een onderneming failliet gaat, kunnen de obligatiehouders evenals de aandeelhouders gewoonlijk naar hun centen fluiten. Hoe kleiner de onderneming, des te groter de kans op ooit eens een faillissement en des te hoger zal daarom de rente moeten zijn die zij aanbiedt voor haar obligaties om er voldoende afnemers voor te vinden.

Toch zijn er staatsobligaties, die waardeloos zijn geworden na een politieke omwenteling in het betrokken land. De nieuwe regering wilde de schulden van de oude regering niet erkennen en – wat lastiger is – ook niet meer aflossen. Als exotische papieren voor muurversiering getuigen o.a. Russische, Chinese en Roemeense obligaties van zulke debâcles. Sinds de omwenteling in Portugal bijvoorbeeld staan te Amsterdam Portugese papieren op hooguit 5 tot 10 procent van hun waarde genoteerd, omdat weinigen nog geloven aan een aflossing dezer obligaties door het nieuwe regime van het veranderde Portugal. (Maar een speculatie is ook hier mogelijk: een nieuwe democratie, die zich volledig bij Europa wil aansluiten, als volwaardige handelsnatie wil meedoen en in het buitenland nieuwe kredieten wil opnemen, zal zijn oude schulden moeten erkennen en betalen. Als er weer rente wordt betaald, maakt men een geweldig rendement. Als er wordt afgelost, maakt men een ongelooflijk grote winst. Indonesië bijvoorbeeld doet thans moeite om zijn oude leningen toch nog gedeeltelijk af te lossen.)

Een economisch-politiek risico met ander karakter en omvang is de waarde van de eigen munt op de internationale wisselmarkten. Als de wisselwaarde van de gulden valt, zullen buitenlandse bezitters van Nederlandse obligaties hun papier willen afstoten. Dit verhoogde aanbod laat de koersen vallen. (En precies zo gebeurde het bijvoorbeeld in de vroege zomer van 1976 op de Amsterdamse beurs.)

Waar het risico toeneemt, neemt evenwel ook de winstkans toe, zo hebben we nu al enkele malen gezien. Dat geldt dus ook voor de obligaties. Een speculatie is door de onrust mogelijk geworden. Als de opwaartse druk onder de rentestand groot is en een obligatie-emittent kondigt een nieuwe lening aan met een alweer hoger rentepercentage, of zelfs verrassend hoog (hetgeen soms gedaan wordt om zeker te zijn, dat de obligatie-

emissie slaagt), dan kunt u wel eens op een heel vlotte koerswinst van ca. 10% gaan speculeren. Het hoge rentepercentage zal namelijk veel inschrijvers op de lening aanlokken, waardoor iedereen slechts hooguit een deel van de door hem gevraagde lening kan ontvangen. Daarvoor zal na de dag van inschrijving op de beurs, waar de obligatie dan wordt genoteerd, de koers sterk stijgen, omdat velen alsnog op de beurs proberen om de rest van de door hen gewenste obligatie te krijgen.

In zo'n geval schrijft men (via een opdracht bij de bank) voor het vijf- of tienvoudige bedrag in, dat men van de obligatie eigenlijk wenst te bezitten (*majoreren* heet dat), om een kans te maken een toewijzing te krijgen op tenminste het oorspronkelijke bedrag. De kans bestaat dat slechts enkele dagen na de stormloop de koers van de obligatie op de beurs gelijk 7 tot 10 procent hoger noteert dan de door u betaalde koers bij de inschrijving. Als de obligatie en de rente u in feite minder interesseren, kunt u aldus een vlotte winst binnenhalen. Stel dat je voor 100.000 eventueel zelfs geleende guldens had ingetekend en ontvangen – dan is dat binnen een week toch wel eventjes fijn *f* 7000 to *f* 10000 moeiteloze verdienste. De kans dat bij grote vraag de koers beneden de intekenkoers (gewoonlijk nominaal – *'à pari'* op 100 procent) zal vallen, is uiterst gering. En de val zal in ieder geval niet diep zijn. Als beleggers zo'n winstpercentage in een paar dagen met aandelen kunnen behalen, pochen ze o zo trots op hun geweldige speculatie. U ziet dus, dat er met die 'ernstige' obligatie in onrustige tijden zeker wel leuk te speculeren valt.

Ook als er een neerwaartse druk op de algemene rentestand komt, is er koerswinst te behalen. Bij verlaging van het renteniveau zijn obligaties met de hoogste rente zeer gevraagd. Hun koers pleegt dan gemakkelijk tot 110% van de nominale waarde te stijgen. Wie op dat moment de papieren al had – of wie ze nog juist op tijd had ingeslagen – kan dan dus een gemakkelijke koerswinst van 10% binnenhalen.

Speculatie op grotere koerswinst is mogelijk met de *converteerbare obligatie,* die verderop in dit hoofdstuk wordt behandeld. Een aardige tweesnijdige speculatie is mogelijk met de *premie-obligatie,* waarmee men zowel een vrijwel zekere koerswinst kan behalen, maar ook kans heeft op prijzen tot aan

f 100.000, die hierop worden uitgeloot. Duidelijke voorbeelden krijgt u verderop in dit hoofdstuk.

Ook kon ik mijn lezers erop wijzen, dat een geduldig zoeken in koerslijsten eveneens *special situations* bij obligaties tevoorschijn kunnen toveren. En wel de *War Loan van Engeland*, die 14% coupon-rendement (dus eigenlijk 14% rente) oplevert, terwijl in Nederland het haalbare rendement bij de 9,5 tot 10 procent lag. Maar bovendien zat er een gerede kans op koerswinst en op valutawinst in. Wie mijn woorden onmiddellijk opvolgde, kon toen inderdaad binnen enkele dagen 10% koerswinst binnenhalen.

De War Loan is een oude oorlogslening van de Britse staat, waarop 3,5 procent rente wordt uitgekeerd. Dit lage percentage, terwijl in Engeland met zwakke economie en hoge inflatie de algemene rentestand tussen de 12 en 14 procent bewoog, maakte de lening zo onaantrekkelijk, dat deze obligatie op de beurs nog slechts 25 procent van de nominale waarde noteerde. Wie dus nominaal *f* 1000 van deze obligatie wilde hebben, hoefde maar *f* 250 op tafel te leggen. Maar de rente van 3,5% wordt vergoed over het nominale bedrag van *f* 1000, zijnde *f* 35. En dat is 14% van de geïnvesteerde *f* 250.

De koop werd extra gunstig wegens de zeer lage wisselkoers van het Engelse pond. Gezien de kansen van Engeland op succesrijke oliewinning in de Noordzee, ligt er evenwel een sterke opleving van de Engelse economie en daarmee het pond in het verschiet. Daardoor is er een kans dat men een extra winst meepakt door een koersstijging van het pond. Bij een versteviging van de positie van het pond zullen ook meer institutionele beleggers naar de War Loan durven grijpen, waardoor de vraag groter wordt en de koers stijgt. Voorts kan de koers nog stijgen als in Engeland en in het buitenland de algemene koersstand lager wordt, want dan wordt de War Loan des te aantrekkelijker wegens het hoge rendement. Ook dat zal de koers laten stijgen – met misschien wel 30 of 50 procent, naast het toch al zeer mooie rendement, dat men in elk geval meepikt. Aldus kan men ook onder de obligaties echte *special situations* ontdekken, even aantrekkelijk of zelfs nog méér als menig speciaal geval bij de aandelen. (Overigens zit ook aan de War Loan natuurlijk een risico vast. De koers van het pond sterling kan verder dalen, waardoor de omwisseling bij ver-

koop in guldens ongunstiger wordt. Maar daartoe heeft men door het zeer hoge rendement voorlopig wel een behoorlijke bescherming. Zelfs een excessieve koersval van het pond tot aan 10% wordt nog geheel opgevangen door het rendement. Voorts bestaat er geen aflossingsplicht voor de staat op de nominale waarde. De staat zal pas – zonder dwang – een aflossing overwegen als het algemene renteniveau tot 3,5% is gezakt. En daarop kunnen we nog wel even wachten. Maar zolang blijft het papier wel altijd verhandelbaar op de beurs.)

Ik heb u met bovenstaande op een paar bijzondere kansen willen wijzen, die met obligaties toch wel bestaan, ondanks hun image van rust en stabiliteit. Toch blijft de obligatie in het algemeen een typisch papier voor lange termijn-belegging, zeker voor verantwoordingsbewuste huisvaders en heel rustige beleggers, die als voornaamste doel nastreven het behoud van het vermogen. Zij zoeken vooral rente en rendement.

Emissie

De obligatie is dus een schuld, aangegaan door een vennootschap, een stichting of de staat tegenover de kopers (houders) van de obligaties, die zij via een *emissie* op de markt heeft gebracht. Een emissie is een dure aangelegenheid: er moeten waardepapieren en prospectussen worden vervaardigd en de bank of de commissionair, die de emissie uitvoert, verlangt een provisie. Het mislukken van een emissie – als er niet voor zoveel wordt ingeschreven als werd gezocht – is dus een behoorlijk verlies. Tegen een wat hogere provisie wil een bank of een groep van banken daarom wel een garantie voor het slagen van een emissie afgeven. Als er dan toch niet voldoende wordt ingeschreven, zal de bank het restant van de obligaties afnemen.

Om kosten en risico van een obligatie-emissie te vermijden, proberen grote bedrijven en instellingen derhalve eerst een *onderhandse lening* te krijgen bij een hypotheek- of spaarbank of een verzekeringsmaatschappij, die graag geld op lange termijn uitzetten. De rente voor onderhandse leningen ligt altijd ongeveer een half procent boven de actuele rentestand voor obligaties. De nieuwste rente aldaar is dus bovendien voor de toekomstige renteontwikkeling op de obligatiemarkt in de re-

gel een belangrijke vingerwijzing. Dat beetje meer rente nemen de bedrijven en instellingen graag op de koop toe, omdat ze anders toch de kosten en het risico van een obligatielening hebben. Er wordt ongeveer vijfmaal meer onderhands geleend dan aan obligaties uitgegeven. Bij belangrijke obligatieleningen krijgt men ook wel te horen, dat de lening 100 miljoen gulden groot is, 'waarvan 75 miljoen gulden al onderhands is geplaatst'.

Een obligatie-emissie kan door vrijwel iedereen worden gedaan: de staat, provincies, gemeenten, de banken (een grote en graag geziene obligatie-emittant is de *Bank voor Nederlandsche Gemeenten,* waar uitsluitend gemeenten klant kunnen zijn), verzekeringsmaatschappijen, industrie, handelsondernemingen, stichtingen (b.v. ziekenhuizen), liefdadigheidsinstellingen (b.v. Het Rode Kruis), enzovoort. Hoe zekerder men ervan kan zijn, dat de emittent zijn verplichtingen tot rentebetaling en aflossing kan voldoen, met des te minder rente neemt men genoegen. Zo zal de staat bijvoorbeeld 9% voor een obligatie kunnen geven, maar de industrie zal dan 9,25 tot 9,50% moeten toekennen, stichtingen 9,75%.

De obligatie bestaat evenals het aandeel uit drie stukken: de *mantel* als het waardepapier zelf, het *couponblad* met genummerde coupons voor de regelmatige uitbetaling van de rente en (soms) de *talon* om in te wisselen tegen een nieuw couponblad, als het oude leeggeknipt is. Heel de behandeling, zoals het innen van de coupons, kan evenals voor aandelen door de bank of commissionair worden uitgevoerd. Voor de behandeling en verhandeling van obligaties worden dezelfde provisies aangerekend als voor aandelen. In de koers van de obligatie zit niet de voor dat jaar al opgelopen rente ingecalculeerd. Bij koop betaalt men exact het bedrag extra dat overeenkomstig het aantal maanden sinds de uitgifte al aan couponte goed is opgelopen. Bij verkoop ontvangt men naast de koers tevens het bedrag aan rente overeenkomstig de lengte van de achterliggende periode van het 'rentejaar'.

Een officiële notering van de obligatie op de beurs krijgt men slechts als de obligatielening tenminste *f* 2,5 miljoen groot is en is verdeeld en geplaatst in tenminste 2500 eenheden. De obligatie heeft dus gewoonlijk een nominale waarde van *f* 1000. De notering ter beurze gebeurt voor obligaties vrijwel

uitsluitend in percentages. Een notering van 100 wil dus niet zeggen, dat de obligatie *f* 100, maar 100% van de nominale waarde, dus *f* 1000 waard is. Een notering van 90 is 90% van *f* 1000 = *f* 900, en een notering van 108 is 108% van *f* 1000 = *f* 1080.

Een obligatie heeft gemiddeld een *looptijd* van 10 tot 20 jaar, waarna zij volledig afgelost moet zijn. De *aflossing* gebeurt zelden ineens, doch in jaarlijks gelijke termijnen, te beginnen vanaf een tevoren opgegeven jaar.

Bijvoorbeeld: de obligatie van de Staat der Nederlanden genoteerd als *7,20 Nederland 1972 – 83/97 – 86.60* geeft jaarlijks een rente (coupon) van 7,2% over het nominale bedrag, dat men aan obligaties heeft, werd in 1972 uitgegeven en wordt 1983 tot 1997 in jaarlijkse gelijke termijnen afgelost. De koers op de beurs is 86,60% (één obligatie van nominaal *f* 1000 kost dus *f* 866).

Daar het administratief een chaos zou worden om tussen 1983 en 1997 telkens een veertiende deel van de nominale waarde jaarlijks aan de obligatiehouders terug te betalen, wordt er in die periode telkenjare een veertiende deel van alle in omloop zijnde obligaties *uitgeloot* (obligaties hebben nummers), zij worden dus verplichtend afgelost door terugbetaling van de nominale waarde (100%). In bovenstaand voorbeeld zou dat dus een extra voordeeltje opleveren van 13,4%. Daardoor verhoogt het *rendement* van de obligatie.

Rendement

Het rendement van een belegging is de *werkelijke opbrengst* van het geïnvesteerde geld. De *rente* is slechts een vast bedrag. Van de voorheen genoemde War Loan was de rente 3,5%, maar de werkelijke opbrengst door de lage koers was 14%. En dus is het *rendement* 14%, de werkelijke verdienste. Daarom gaat het bij de obligaties vooral en het maakt een voortdurend rekenen noodzakelijk om de goede zaakjes te kunnen vinden. Temeer ook, omdat de particulier moet onderscheiden tussen een hoog direct inkomen, als hij dat nodig heeft, of een aantrekkelijk indirect inkomen, als hij met zijn gewone inkomen al in een hoge belastingschaal valt. Het heeft namelijk in principe weinig zin om bij de ter beurze genoteerde obligaties naar het rentepercentage te kijken, ze variëren van 3,5 tot 12 procent. Maar

de koersen passen zich aan. Zij neutraliseren in belangrijke mate de verschillen tussen de nominale rentes. Belangrijk is uitsluitend wat u werkelijk aan rente voor het geïnvesteerde geld krijgt, het werkelijke rendement.

De rendementen worden bepaald door het rentepercentage van de coupon en de koers waarop men de obligatie kan kopen. Het rentepercentage staat vast, de koers op de beurs varieert. Als de obligatie een hoge rente geeft in vergelijking tot de algemene rentestand, zal de koers dus hoog staan, bij een lage rente is de koers laag. Door het kopen van een obligatie op een lage koers is de 'rente' in feite hoger. Want als u 5% over nominaal *f* 1000 krijgt, maar u hoeft voor die obligatie slechts 50%, dus *f* 500, te betalen, dan betekent zulks dat u over het geïnvesteerde geld in feite 10% rente krijgt. Dat is dan het couponrendement. (Het spreekt vanzelf, dat als de koers van de obligatie hoger dan 100% noteert, het couponrendement lager is dan de nominale rente.

Een simpele formule om het jaarlijkse couponrendement te berekenen is deze:

$$\frac{\textit{dividendpercentage} \times 100}{\textit{koers}} = \textit{couponrendement}$$

Dus: een obligatie die 90,50(%) noteert en 7,50% rente geeft, levert een jaarlijks couponrendement op van:

$$\frac{7{,}50 \times 100}{90{,}50} = 8{,}29\%$$ couponrendement.

Als nu evenwel deze obligatie over 10 jaar wordt afgelost tegen, zoals normaal, de nominale waarde (*à pari* heet dat), dan wint men er in 10 jaar nog eens bijna 10% bij, dus gemiddeld 1% per jaar. Voor degenen die van plan zijn om de obligatie tot aan de aflossingsdatum vast te houden, is het van belang om de winst door aflossing erbij te tellen (of bij een notering boven 100% het verschil af te trekken). Aldus verkrijgt men het *effectieve rendement* van de obligatie.

Het is daartoe dus nodig om de resterende looptijd te kennen van de obligatie. Daar de meeste obligaties niet in één enkel jaar geheel worden afgelost, doch over een periode van een reeks jaren, wordt voor de rendementsberekening veelal uitgegaan van een aflossing in het laatstgenoemde jaar. Evenwel kan men objectief ook het middelste jaar van de aflossingsperiode nemen. In dat geval gaat men bij een aflossingsperiode

van 1985 tot 1995 uit van het jaar 1990.

Het *effectieve rendement* per jaar laat zich zo berekenen:

$$\frac{\textit{dividendpercentage} \times 100}{\textit{koers}} + \frac{\textit{nominale waarde} - \textit{koers}}{\textit{looptijd}} =$$

effectief rendement.

Bijvoorbeeld: koers obligatie 90,50(%), rente 7,50%, gemiddelde looptijd 10 jaar. Het effectief rendement is:

$\frac{750}{90{,}50} + \frac{9{,}50}{10} = 8{,}287 + 0{,}95 = 9{,}23\%$ effectief rendement.

(Indien de koers boven 100% noteert, krijgt men na aftrek van de nominale waarde een negatief verschil. Daardoor moet de uitkomst van de tweede breuk van de formule van de uitkomst van de eerste breuk worden afgetrokken in plaats van op te tellen.)

Het percentage van het effectief rendement is vooral van rekenkundig belang, onder meer om vergelijkingen te maken. Want een feit blijft, dat het verschil tussen huidige koers en nominale waarde pas in klinkende munt verrekend wordt bij de aflossing over enkele jaren. Dit verschil geldt als koerswinst en is dus een stuk *belastingvrij rendement.* Dit is derhalve van belang voor mensen, die al in een hoge belastingschaal zitten en voor wie een verder inkomen slechts een voortschrijden van de belastingprogressie betekent. Zij moeten een laag couponrendement maar een hoog effectief rendement zoeken. De mensen die evenwel niet al te hoog in het progressietarief van de belastingen zitten, en die zijn aangewezen op een zo hoog mogelijk direct inkomen uit hun beleggingen moeten dus naar een zo hoog mogelijk couponrendement zoeken.

Wat de koers van een obligatie bij veranderende rente op de kapitaalmarkt kan worden, dan wel wat de koers van een nieuw te emitteren obligatie op de beurs zou kunnen worden (denk aan de speculatieve mogelijkheid zoals tevoren beschreven) deelt men het percentage van de rente door het algemeen geldende rentepercentage op de kapitaalmarkt, en dat vermenigvuldigd met 100 levert de normale koers op. Bijvoorbeeld: een obligatie geeft 8,5% rente, de rente op de geldmarkt ligt rond de 9,5%. De koers zal dan ongeveer moeten zijn:

$$\frac{8{,}5}{9{,}5} \times 100 = 89{,}5\%.$$

Maar ligt de geldmarktrente (bijvoorbeeld van de laatst uitgegeven staatslening) bij 9% en kondigt de staat plots een nieuwe lening met 9,5% rente aan, dan kan de koers daarvan worden:

$$\frac{9{,}5}{9} \times 100 = 106\%.$$

De koersvorming wordt voorts beïnvloed door de looptijd (als de aflossing dichterbij komt, gaat de koers in de richting van de 100%) en door de stabiliteit en kwaliteit van de emittent. Het volgende lijstje, opgemaakt aan de hand van de koersen op 25 en 26 mei 1976, toont hoe koersen en rendementen kunnen verschillen:

Obligatie	Afl. periode	Rente coupon	Koers	Coupon rendement	Effectief rendement
Ned. Grootboek	—	3,5	44,50	7,87	7,87
Nederland 1972	83/97	7,2	86,60	8,31	8,98
Nederland 1975	76/90	8,75	100	8,75	8,73
Nederland 1974	75/86	10,50	105,70	9,93	8,97
Fr. Gron. Pandbr. '70	76/80	8,50	100,50	8,46	8,23
Westl. Utr. Pandbr. '74	79/82	11	105,30	10,45	9,49
Peek & Clopp. '66	72/86	7,50	90,50	8,29	10,12
Amro-bank 1975	81/85	9,75	103	9,47	9,11
Akzo 1974	75/84	11,25	104,10	10,81	9,95
Ned. Gas Unie '74	80/84	10	102,80	9,63	9,17

Belasting

Over de rente op obligaties wordt geen dividendbelasting geheven, zoals bij aandelen. Maar wel dient de rente bij het dividend bij het inkomen voor de inkomstenbelasting te worden opgegeven. Het rendement heeft daardoor dus invloed op het progressietarief van de belastingen en – zoals gezegd – het is dus daarvan afhankelijk of men een hoog couponrendement dan wel méér effectief rendement dient na te streven. Volgend voorbeeld maakt het verschil duidelijk:

Een obligatie van *f* 1000 met 10,5% rente levert jaarlijks *f* 105 op. Indien men in de middengroep van de belastingtarieven zit, zal men ca. *f* 50 inkomstenbelasting moeten betalen. Er blijft dus na belasting nog slechts een rendement van 5,5% over.

Degene die al zwaar onder de belastingen gebukt gaat, zal

een laag couponrendement zoeken, waardoor hij een hoge belastingvrije koerswinst kan binnenhalen. Bijvoorbeeld een obligatie met 5% rente, genoteerd op de koers van 78%, aflossing over 5 jaar. Bij aflossing à pari is er dus 220 gulden belastingvrij extra te verdienen. Jaarlijks moet op *f* 50 dividend ca. *f* 25 inkomstenbelasting worden betaald, zodat het effectieve couponrendement 3,2% bedraagt. Maar door de latere koerswinst van 22% komt het effectieve rendement, vrij van belasting, op 8% per jaar. (Men zal alleen nog 5 jaar op een deel van het geld moeten wachten.)

Enkele vaak voorkomende uitdrukkingen en begrippen betreffende obligaties:

Grootboekobligaties vinden hun oorsprong bij de Franse revolutie. Het gaat om een oude staatsschuld aan leningen, waarvoor gewoonlijk 3½ procent rente wordt vergoed, doch zonder vast aflossingstijdstip. Deze schuld zal daarom – evenals de Engelse War Loan – pas worden afgelost als het algemene renteniveau bij de 3,5 procent ligt.

Staffellening is een obligatielening met gestaffelde rente. Zulke leningen worden meestal uitgegeven in tijden van hoge inflatie of lage rentestanden, waarin het publiek weinig zin heeft om geld in langlopende obligaties te stoppen. De staffellening voorziet dan een regelmatige aanpassing volgens de algemene rentestand.

Achtergestelde of *kapitaalobligaties* worden behandeld als achtergestelde schulden in geval de emitterende onderneming in liquidatie of faillissement komt te verkeren. Eerst zullen dus andere schuldeisers vergoed moeten zijn, voordat deze obligaties (deels) worden vergoed. Voor de emittent heeft dit als voordeel, dat de onderneming bij het zoeken naar andere (bank-)kredieten als kredietwaardiger geldt. De uit te keren rente geldt bovendien als bedrijfslast, wat fiscale voordelen biedt. Voor het verhoogde risico moet de emittent de obligatie met een wat hoger rentepercentage aantrekkelijk maken.

Winstdelende obligaties hebben een vast rentepercentage (zoals gewone obligaties) en delen bovendien nog mee in een deel van de winst van het emitterende bedrijf. Bij het grote publiek is als zodanig de 4% winstdelende obligatie van Albert Heyn bekend, waarmee tijdelijk zelfs een effectief rendement van

13,5% werd behaald.

Klimrente is ook al van Albert Heyn bekend. De rente klimt – in het geval van AH van 8,5 naar 13 procent. Hoe langer men het papier houdt, des te hoger wordt de rente. Dit is ook bedoeld als bescherming tegen inflatie, die tijdens de uitgifte op 3% per jaar werd geschat. Deze AH-obligaties hebben door hun speciale constructie koersfluctuaties gekend van 82 tot 140 procent, wat een grote zeldzaamheid is op de obligatiemarkt. Een dergelijke 'rente-index' werd ook eens ingevoerd voor obligaties (pandbrieven) van de Westland-Utrecht Hypotheekbank. De rente wordt jaarlijks aangepast op een kwart procent boven het effectieve rendement van vier recente staatsleningen. Beide gevallen staan zeer op zichzelf.

Eurobonds zijn obligaties, die op de 'Europese kapitaalmarkt' (de *Eurodollarmarkt)* worden uitgegeven. De Eurodollarmarkt is (deels) ontstaan, omdat het terugvoeren naar de USA van de winsten, die Amerikaanse dochterondernemingen in Europa maakten, fiscaal ongunstig was. Emissies van obligaties op deze markt worden in US-dollar genoteerd en verzorgd door een internationale groep van banken. Zulke dollarleningen bestaan onder meer van Nederlandse ondernemingen als KLM, Hoogovens en Philips. Behalve een internationaal concurrerend rentepercentage hebben deze leningen als aantrekkingskracht een eventuele stijging van de wisselkoers van de dollar. Derhalve kent men nu ook op deze markt obligaties in Zwitserse franken en Duitse marken.

Warrant – zie de verklaring in het deel 'Aandelen' van dit hoofdstuk.

Serie- of *annuïteitenleningen* beginnen al vanaf het eerste jaar na de emissie een vast gedeelte per jaar af te lossen.

Tenderleningen worden vooral door de staat graag gehanteerd als garantie tegen het mislukken van een nieuwe obligatie-emissie. De inschrijvers mogen zelf de koers vaststellen, waartegen zij op de lening willen inschrijven. De meest voorkomende koers wordt de uitgiftekoers, die dan niet 100% hoeft te zijn, maar beneden of boven pari kan liggen. Bij *overtekening* (meer inschrijvingen dan als totaalbedrag van de lening was voorzien) wordt een toewijzingspercentage per inschrijver vastgesteld. Wie boven de uitgiftekoers had ingeschreven, krijgt alles toegewezen, daarna worden degenen bediend die hadden

ingeschreven op de uiteindelijk vastgestelde koers. Wie eronder zit, krijgt niets.

Pandbrieven

Pandbrieven zijn obligaties van hypotheekbanken. Met dit geld wordt de bouw van huizen en gebouwen gefinancierd. Daar deze huizen door de hypotheek als onder*pand* voor het geleende geld dienen, is de naam *pandbrieven* ontstaan. Behalve in naam onderscheiden zich de pandbrieven ook enigszins in het emissiekarakter van de obligaties. Pandbrieven worden in feite dagelijks uitgegeven, omdat een hypotheekbank niet het risico kan lopen om een groot bedrag ineens tegen een vast percentage te lenen. Want het zou kunnen gebeuren, dat plots de rente voor hypotheekleningen wordt verlaagd door de situatie op de geldmarkt, en dan zouden de hypotheekbanken zwaar moeten toeleggen. Door een regelmatige aanpassing van een uitgiftekoers kan de pandbrief meefluctueren met de bewegingen van de algemene rentestand. Wordt die beweging te wild, kan de hypotheek de serie pandbrieven stoppen en een nieuwe serie met een nieuw (aangepast) rentepercentage starten.

De pandbrieven hebben meestal een korte looptijd van 8 tot 10 jaar. Afgesloten series zijn verder op de beurs verhandelbaar. Voor het overige is er praktisch geen verschil met gewone obligaties.

Converteerbare obligaties

De converteerbare obligatie is een tweeslachtig papier – soms gedraagt het zich als een gewone obligatie, soms evenwel als een aandeel. In de conservatieve beleggingspolitiek geldt de *convertible* (zoals het papier met een Engels woord wel wordt aangeduid) dan ook als een overgangsbelegging van obligatie naar aandeel.

Ook de converteerbare obligatie heeft een vast rentepercentage en een vaste aflossingstermijn. Daarnaast wordt evenwel de mogelijkheid opengesteld om in plaats van een aflossing in geld over te gaan tot inwisseling (*conversie)* tegen aandelen van de emitterende onderneming volgens een tevoren vastgestelde koers. Als de koers van de aandelen stijgt, en zelfs boven de vastgestelde *conversiekoers* stijgt, stijgt de koers van deze obligatie in ongeveer gelijke mate. Daalt daarentegen de aandelen-

koers, dan zal ook de koers van de obligatie dalen, maar vanaf een bepaald niveau zal de koersdaling ophouden, omdat het papier dan interessant blijft (en koers behoudt, hoewel het aandeel nog verder daalt) wegens het vaste rentepercentage, dus vergelijkswijze een soort aandeel met een minimum aan dividend en een nominale aflossing. Om deze redenen vind ik de converteerbare obligatie, zeker als zij met een rentepercentage wordt uitgegeven dat ongeveer gelijk staat met de op dat moment voor gewone obligaties geldende rente, vaak interessanter als lange termijn-belegging dan gewone obligaties. Men heeft immers dezelfde minimumkansen (vaste rente en aflossing), maar meer kansen op koersstijging.

De conversie wordt gewoonlijk uitgedrukt in het aantal aandelen, dat tegen één obligatie zal worden ingewisseld. Bijvoorbeeld: vijf aandelen tegen één obligatie (van *f* 1000), wil dus zeggen dat de conversiekoers van het aandeel op *f*200 ligt. Soms wordt ook bepaald dat bij de conversie een bepaald bedrag moet worden bijbetaald. Als dat in bovengenoemd voorbeeld *f*100 per obligatie zou zijn, komt de conversiekoers van het aandeel dus op *f*220.

De aantrekkelijkheid van een mogelijk zeer gunstige inwisseling tegen aandelen later maakt het mogelijk om de converteerbare obligatie vaak tegen een lagere rente aan te bieden dan op dat moment voor gewone obligaties gebruikelijk is. Maar er zijn desondanks enkele emmissies, die geheel met de rente van de gewone obligaties overeen kwamen.

Als na verloop van enige tijd blijkt, dat de conversiekoers te hoog is, omdat het aandeel zich niet goed heeft ontwikkeld, mag de onderneming de conversiekoers aanpassen. Een nieuwe conversiekoers wordt ook vastgesteld als het aandeel van een onderneming door uitgifte van nieuwe aandelen of na uitkering van stockdividenden en bonussen gezakt is.

Als men op de beurs de convertible wil kopen, dient men zich te concentreren op een onderneming met een sterke stijgingskans in de toekomst en welks convertible op dat moment een koers noteert die zo dicht mogelijk bij de koers voor gewone obligaties met eenzelfde rentepercentage ligt. De kans op koersdaling is dan zeer gering, op koersstijging des te groter.

Er zijn vier situaties met converteerbare obligaties denkbaar:

1. *de aandelenkoers stijgt en de rentestand op de kapitaalmarkt daalt*

– dat is het allerbeste wat voor de convertible kan gebeuren, want er zijn twee redenen voor een spontane koersstijging van deze obligatie;

2. *de aandelenkoers stijgt, maar ook de rentestand* – het één drukt de koers van de convertible omhoog, het ander naar beneden; het papier blijft op stabiele koers.

3. *de aandelenkoers daalt en de rentestand daalt* – wederom twee tegengestelde krachten, die de koers stabiel houden.

4. *de aandelenkoers daalt en de rentestand stijgt* – dat is het slechtste wat de convertible kan gebeuren en de koers zal zakken tot het niveau van een gewone obligatie met eenzelfde dividendpercentage.

Premie-obligaties

Dit is de obligatie van de gewone man, en speciaal voor hem in het leven geroepen. De premie-obligatie werd vooral in de jaren vijftig door gemeentelijke overheden uitgegeven, met een looptijd van ca. 40 jaar. De nominale waarde was in de regel *f* 100, terwijl de overige obligaties meestal nominaal *f* 1000 kosten. Er werd een rentepercentage van slechts 2,5 procent vastgesteld, maar op regelmatige tijden worden prijzen uitgeloot op de nummers van deze obligaties. Daardoor hebben deze obligaties een speculatief tintje gekregen. De prijzen kan men dus achtergehouden rente noemen, die aan slechts enkele obligatiehouders in één keer zal worden uitgekeerd. De hoge prijzen liggen tussen de *f* 10.000 en *f* 100.000, terwijl een groter aantal obligaties op *f* 125 zal worden uitgeloot. In het jaar van aflossing zullen sommige emissies zonder uitzondering op *f* 125 worden afgelost. In dat geval zit men dus in een loterij zonder nieten.

Maar tot 1995 wachten op een paar tientjes koerswinst is natuurlijk niet de bedoeling. De gewone belegger aast vooral op de hoge prijzen. Derhalve bestaan deze obligaties bij de gratie van het loterij-effect en houden institutionele beleggers er zich verre van. Zij willen een vast en behoorlijk rendement.

Daar vele premie-obligaties rond de 50 tot 60 procent noteren op de beurs, komt het effectieve couponrendement overigens tussen de vier en vijf procent te liggen.

Als een lotingsdatum nadert, kopen gelukzoekers deze obligaties. Dat laat de koers dan wat stijgen. Na de loting volgen er

weer grotere verkopen, wat de koers iets laat dalen. Deze fluctuatie kan zo'n tien procent bedragen. Als de laatste uitloting in het zicht komt, kan de koers evenwel zelfs tot 130 procent stijgen. Alles wat men overigens door uitloting verdient boven de nominale waarde van de obligatie is onderhevig aan de inkomstenbelasting.

Een aardige speculatie is in deze premie-obligaties mogelijk als men de lotingsdata in de gaten houdt. De koers pleegt bij het naderen van zo'n datum immers te stijgen met zo'n 5 tot 10 procent. Als u deze koersstijging met in uw bezit zijnde premie-obligaties hebt meegemaakt, staat u voor het dilemma: ofwel deze koerswinst realiseren, dan wel meeloten in de uitloting van de prijzen. Maar na die loting zal de koers weer snel teruglopen, ongeveer evenveel als zij kort vóór de loting is gestegen. U kunt dan het volgende doen:

U koopt in gelijk grote porties de twee interessantste premie-obligaties (met een lage koers en met hoge prijzen in de loting), die over ongeveer drie maanden bijna gelijktijdig een trekking van prijzen hebben. Kort vóór die trekking bepaalt u welke van de twee obligaties het meest in koers is gestegen. Deze verkoopt u met de koerswinst. Met de andere obligatie doet u mee aan de loterij. Het teruggang van de koers daarna van deze obligatie zal tot het aankoopniveau beperkt blijven en wordt anders ruimschoots opgevangen door de koerswinst, die u met de intussen verkochte obligaties hebt behaald. Een gedeeltelijke winst lijkt dus bijna zeker. U kunt ook met drie gelijke porties werken, waarvan u er twee met koerswinst verkoopt. De totale koerswinst zal daardoor nog hoger liggen, en met een deel heeft u bovendien nog kunnen meeloten naar de prijzen.

Let wel: gewoonlijk zal het allemaal zo kunnen lopen; uitzonderingen zijn altijd mogelijk. In ieder geval ontvangt u altijd het deel van de rente voor de tijd dat u de obligatie in het bezit had.

De criteria om te bepalen of een premie-obligatie interessant is, een relatief grote koersstijging kan maken en een behoorlijke kans op prijzen biedt, zijn:

1. de koers moet in verhouding tot andere premie-obligaties laag liggen (en vergelijk het koersverloop over de periode van ruim een jaar);
2. het nominale bedrag van uitgifte van de obligatie moet zo

klein mogelijk zijn (er zijn uitgiften van nominaal 2 miljoen en 20 miljoen gulden – hoe kleiner de nominale uitgifte des te minder mededingers naar de prijzen);
3. de te verloten prijzen moeten zo hoog mogelijk zijn;
4. de lotingsdatum moet niet te ver verwijderd zijn (anders staat uw geïnvesteerde geld te lang tegen het geringe rendement uit).

U kunt deze criteria cijfers geven en aldus bij de beoordeling van de premie-obligaties voor elk punt een cijfer noteren. Het beste cijfertotaal wijst de interessantste premie-obligaties aan.

Daar veel mensen moeite hebben om de precieze informatie betreffende lotingsdata en uit te loten prijzen van premie-obligaties te hebben, laat ik hierbij een volledige lijst volgen van alle nog genoteerde premie-obligaties met alle relevante gegevens, overgenomen uit het periodieke werkje 'Kerngetallen der Nederlandse effecten' van de Amro-bank.

PREMIE-OBLIGATIES

Jaarlijkse trekking omstreeks		Bedrag bij uitgifte in mln. guldens	Jaar coupon per	Voornaamste prijzen bij de uitlotingen in onderstaande jaren							Restant aflossing in-à	Koers [1] per 30-6-76
				f 100.000	f 75.000	f 50.000	f 25.000	f 20.000	f 10.000	f 5.000		
15 april	2½% Alkmaar '56	12	1/6	1981, 1986, 1991 t/m 1996	—	—	1977 t/m 1996	—	—	1977 t/m 1996	1996-100	50,50
15 oktober	2½% Amsterd. '51	10	1/12	2001	2001	1976 t/m 2001	2001	—	1976 t/m 2001	1976 t/m 2001	2001-100	51,60
2 april	2½% Amsterd. '56 1e	20	15/5	1977 t/m 1996	—	1996	1996	—	1977 t/m 1996	1977 t/m 1996	1996-100	61
1 augustus	2½% Amsterd. '56 2e	20	15/9	1976 t/m 1996	1996	1976 t/m 1996	1996	—	1976 t/m 1996	1976 t/m 1996	1996-125	79,50
1 sept.	2½% Amsterd. '56 3e	20	15/10	1976 t/m 1996	1996	1976 t/m 1996	1996	—	1976 t/m 1996	1976 t/m 1996	1996-125	79,90
1e helft febr.	2½% Amsterd. '59	20	1/4	1977 t/m 1999	1999	1977 t/m 1999	1999	—	1977 t/m 1999	1977 t/m 1999	1999-100	62,50
15 oktober	5-8% Bouwfonds Limb. Gem. '69	9	15/12	1976 t/m 1979	—	—	1976, 1978	—	1976 t/m 1979	1976, 1978	1980 t/m-100 1999	96
1 oktober	2½% Breda '54	7	15/12	1983, 1993 2001 t/m 2003	—	—	1976 t/m 1982 1984 t/m 1992 1994 t/m 2000	—	—	1983, 1993 2001 t/m 2003	2003-100	50
15 februari	2½% Dordrecht '56	12	1/5	1981, 1986, 1991 t/m 1996	—	—	1977 t/m 1996	—	—	1977 t/m 1996	1996-100	50
1 december	2½% Eindhoven '54	12	15/1	1984, 1993	—	1984, 1993	1976 t/m 1993	—	—	1976 t/m 1993	1994-100	52
1 juni	2½% Enschede '54	12	1/8	1984, 1993	—	1984, 1993	1977 t/m 1993	—	—	1977 t/m 1993	1993-100	50
1e helft mrt	2½% 's-Gravenh. '52 1e	10	1/7	1978	—	1977	1978	1992	1977 t/m '92	1978	1992-125	64
1e helft juli	2½% 's-Gravenh. '52 2e	10	1/11	1983, 1988		1979 t/m 1982	1983, 1988			1983, 1988		65,50
1e helft jan.	2½% Rotterd. '52 1e	10	1/6	1992		1984 t/m 1987				1992		64
1e helft mrt	2½% Rotterd. '52 2e	10	1/6			1989 t/m 1992						64
15 oktober	2½% Nederl. Rode Kruis '67	3	1/12	1976, 1982 1987, 1990	—	1979 1984, 1993	1976 t/m 1978 1980 t/m 1983 1985 t/m 1992 1994 t/m 1996	1997	1976 t/m 1996	1977 t/m 1981 1983 t/m 1986 1988, 1989 1991 t/m 1997	1997-100	76,05
1e helft mrt	2½% Rotterdam '57	20	15/4	1977 t/m 1997	1997	1977 t/m 1997	1997	—	1977 t/m 1997	1977 t/m 1997	1997-125	65
15 januari	2½% Utrecht '52	5	1/3	1992	—	1983, 1992	1977 t/m 1992	—	—	1977 t/m 1992	1992-100	77
1e helft mrt	2½% Z-Holland '57	20	1/5	1977 t/m 1997	1997	1977 t/m 1997	1997	—	1977 t/m 1997	1977 t/m 1997	1997-125	66,40
1e helft jan.	2½% Z-Holland '59	20	15/3	1977 t/m 1999	1999	1977 t/m 1999	1999	—	1977 t/m 1999	1977 t/m 1999	1999-125	68,50

[1]) Koers van de kleine coupure.

V Beleggingsfondsen

De geboorte van de eerste beleggingsfondsen vertelt alles over wat ze willen en beogen. Het overzicht van resultaten der beleggingsfondsen vertelt alles over wat ze werkelijk doen. Tussen willen en doen blijkt dan een nogal gapende kloof te bestaan.

Het beleggingsfonds is een Nederlandse uitvinding – op 7 juli 1774 werd te Rotterdam het fonds *Eendragt maakt Magt* opgericht. En de naam vertelt al wat men beoogt: door het in één pot gooien van allerlei kleine spaarvermogentjes een eendrachtig en machtig vermogen scheppen, waarmee door een optimale spreiding, zowel geografisch als economisch, verantwoord kan worden belegd. Zo'n spreiding is immers niet voldoende mogelijk als je op eigen houtje *f* 500 of ook *f* 5000 of zelfs *f* 50.000 wil beleggen.

Zo dan ook werd het beschreven door het eerste internationale beleggingsfonds, de in 1868 te Londen opgerichte *Foreign and Colonial Trust:* 'Ons doel is het om de spaarder met bescheiden middelen dezelfde voordelen te bieden als die van een vermogend kapitalist, door het risico via verdeling van de belegging over verscheidene aandelen te verminderen'.

Het doel en de bedoeling zijn nobel en eigenlijk ook logisch. Door het kopen van een *depotfractiebewijs,* een *participatie* of gewoon een *aandeel* van een *beleggingsfonds* of *-maatschappij* met bijvoorbeeld slechts *f* 100 deelt de simpele spaarder plots mee in het wel en wee van 10, 100 of 300 grootste maatschappijen van het land of zelfs het hele westen. En toen in de jaren zestig de aandelen behoorlijke stijgingen begonnen te vertonen, parallel met de sterke opleving van economie en welvaart, adviseerden de banken de *funds* (zoals ze soms met de Engelse naam worden aangeduid ter onderscheiding van het voor het begrip effecten gebruikte woord fonds) zelfs al als tweede beleggingskeuze, direct na het gewone sparen. Verzekeringsmaatschappijen adviseerden hun klanten om zich voor vele jaren te binden aan een *fractieverzekering,* een levensverzekering waarvoor gespaard wordt met aandelen van beleggings-

fondsen: maandelijks diende men bijvoorbeeld *f* 100 te storten, waarvan een deel in aandelen van beleggingsfondsen werd belegd en een deel voor de premie risicoverzekering diende. Ook banken voerden toen, onafhankelijk van een verzekering, het *aandelensparen* in met participaties van beleggingsfondsen. Iedereen geloofde dat maar één ding mogelijk was – dat de waarde van de beleggingsfondsen voortdurend zou blijven stijgen.

Beleggingsfondsen waren geen belegging meer, het was een manie geworden, die aan de beurskrach van de jaren dertig doet denken, toen iedereen maar aandelen (zelfs op onderpand van al zijn bezittingen) bleef kopen, want men wist slechts één ding: de waarde kon alleen maar stijgen. (Toen kwam de grote krach, en de ontnuchtering.)

De manie nam grote vormen aan, fondsaandelen werden zelfs huis-aan-huis verkocht en iemand met fantasie kondigde al aan, dat fondsaandelen spoedig ook aan de kassa van de supermarkt en uit automaten zouden te krijgen zijn. De al eerder in dit hoofdstuk geciteerde ervaren speculant André Kostolany was een eenzaam roepende in de woestijn, wiens herhaalde waarschuwingen in de wind werden geslagen en door hoofdredacteuren niet werden afgedrukt.

Van aandelenspaarplannen en enthousiaste bankadviezen, om maar zo snel en zo veel mogelijk in beleggingsfondsen te stoppen, horen we vandaag niet meer zoveel. Daar zijn verschillende redenen voor:

1. De mensen met aandelen-spaarplannen zaten na enkele jaren – en zitten vandaag nóg – allemaal zonder uitzondering op verlies. Hun levensverzekering gaat een dure worden.
2. De fondsen met de grootste stijging klapten ofwel snel ineen of bleken louter bedrog te zijn, met als hoogtepunt het droevige miljardenschandaal met Bernie Cornfeld's IOS (zie hoofdstuk 2).
3. Maar ook wie alleen op de serieuze fondsen was gevaren moet bij een vergelijking van de waardeontwikkeling op langere termijn concluderen, dat de zaak verliesgevend, niet rendabel of in ieder geval minder gunstig dan zelfs een simpele spaarrekening is.

Dit soort manie pleegt zich altijd in langdurige hausseperioden te ontwikkelen. De mensen beginnen dan te verge-

ten, dat er ook ooit weer eens verliezen mogelijk zijn. En zij zijn bang dat ze niet genoeg van de winsten te pakken krijgen. Een beetje belegger weet dan een aardig resultaat over korte termijn te presenteren, wat hem onmiddellijk grote groepen volgelingen in het zog bezorgt, waarvan hij alles kan krijgen.

De vergelijking over langere perioden brengt de ontnuchtering. Het kaf is allang van het koren gescheiden, temeer daar het kaf gedurende een lange baisse-periode (zoals net achter ons ligt) zichzelf elimineert. Maar de overblijvende serieuze fondsen durven alweer opgewekte reclame te maken en grote beloftes de wereld in te sturen, ook al hebben zij die nooit kunnen waar maken.

Actieve reclame in deze zin voeren vooral de huisfondsen van de twee grootste handelsbanken: het *Amro-Pierson Fund* (Amro-bank) en de *ABN-Beleggingspool* (ABN). De reclame gebeurt in schrift (brochures en advertenties) en mondeling (sterke aanbeveling aan de klanten). Is het u wel eens opgevallen, dat deze reclame zich alleen in mooie woorden hult, maar niet wordt gevoerd met harde cijfers in de trant van: 'In drie jaar hebben wij uw vermogen verdubbeld'? Zouden deze fondsen met echte cijfers reclame moeten maken, zou het ABN-fund moeten meedelen dat zijn beleggers in de laatste 10 jaar er 3 procent op hebben verloren, en bij de Amro 7 procent (nog zonder inflatieverlies!). Als men als troost de dividenden van deze fondsen tenminste nog heeft binnengehaald, is de waarde der participaties van deze fondsen respectievelijk zelfs 13 en 23 procent gedaald. Van de 'gunstige lange termijn' blijft er dus niets meer over – wat overigens ook voor zeer vele andere fondsen geldt.

De resultaten maken de beweegredenen om in beleggingsfondsen te participeren grotesk. Hier zijn dus de echte professionals aan het werk, wat veelvuldig als motief wordt gebruikt om uw geld er maar in te steken, want zij kunnen het in ieder geval beter, nietwaar?! Geloof mij maar: menige amateur heeft een beter resultaat behaald.

Deze fondsen worden dan ook behept door hun grote omvang (die door de manie en de aandelenspaarplannen te snel is toegenomen) en het principe dat geen risico's mogen worden genomen. Dat is lovenswaardig, maar op verscheidene plaatsen in dit boek hebben we al geleerd en gezien, dat hoe beperkter

de risico's des te beperkter de winsten. En het is teleurstellend als men dan met al die risicobeperkingen toch nog op verlies komt te zitten. Dan niet liever toch maar eens wat meer risico proberen, heren? *Alle* grote beleggingsvermogens zijn groot geworden, omdat men af en toe bewust op een bepaald moment eens behoorlijk heeft gegokt.

De grote omvang van sommige fondsen is eveneens een hindernis om nog tot behoorlijke winsten te kunnen komen. Zij maken een echt actief beheer en het nemen van snelle winsten – zoals voorheen voor de particuliere belegger beschreven – onmogelijk. Het grote, gerenommeerde beleggingsfonds *Robeco* bezit bijvoorbeeld o.a. 2 miljoen aandelen Koninklijke Olie, 1,3 miljoen aandelen Philips en voor 50 miljoen dollar aandelen ATT (American Telephon and Telegraph). Met zulke posten kan men niet eventjes snel van koersfluctuaties profiteren. En als men meent, dat een dezer aandelen voor enige tijd 10 punten zal terugvallen, kan Robeco niet zeggen: 'Verkoop ze vandaag allemaal maar'. Ten eerste zal men zo grote posten niet op één dag op de beurs kunnen kwijtraken, ten tweede zal de koers door het massieve aanbod zo in elkaar zakken, dat Robeco voor zijn laatste stukken van de partij nog maar enkele dubbeltjes kan krijgen. Wat gebeurt er dus: men blijft praktisch ten eeuwigen dage in deze fondsen hangen – *auf Verdeih und Verderb*, zoals de Duitser zegt.

Daarmee hebben de grote fondsen zich grotendeels tot een willoze speelbal in de handen van het algemene koersverloop op de beurzen gemaakt. En zij verliezen het in de *performance* (resultatenopstelling) dan ook prompt van een gewone speculant met enige notie van zaken.

Het is daarom een echte misleiding, en van de kant van de (kleine) belegger een echte misvatting, om te beweren dat men op de lange termijn altijd goed vaart met een beleggingsfonds. 'Bovendien een uitstekende bescherming tegen de inflatie', hoor je hier en daar inderdaad nog beweren, als toppunt van de misleiding. De enige kans met beleggingsfondsen maakt men als men hun aandelen koopt bij algemeen lage beursstand en verkoopt op hoge beursstand. Want zij volgen min of meer trouw de algemene beursbeweging. En dat is een voortdurend op-en-neer, wat op de lange termijn meestal een uitkomst van nul of verlies betekent. En bij het kopen als de algemene beurs-

trend stijgt, kan men even goed haast elk willekeurig ander aandeel van eerste categorie nemen, met een gerede kans dat daarvan de koers nog veel sneller stijgt dan van de gematigde fondsen.

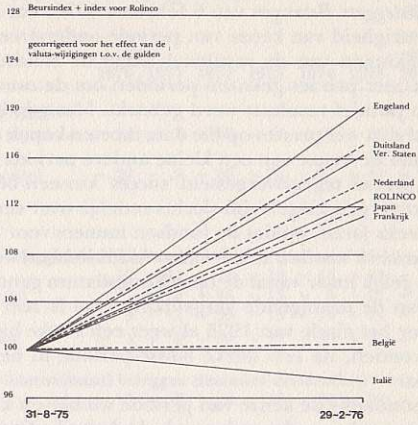
Nemen we eens het populaire en grote *groei*fonds *Rolinco*. Wie er bij de oprichting in november 1965 *f* 1000 instak, had daarmee op 1 maart 1976 een waarde van *f* 1856, aangenomen dat hij dan alle dividenden en bonussen had geherinvesteerd in Rolinco-aandelen. Dit is een erg pover resultaat (slechts 6,5% stijging per jaar), dat door een gewone spaarrekening onmiddellijk naar de hoek wordt verwezen. Want *f* 1000 tegen slechts 7% met rente-op-rente over dezelfde periode zou al als eindresultaat *f* 2000 hebben opgeleverd. (Wie de dividenden en bonussen niet had geïncasseerd, maar geherinvesteerd in het fonds, zoals bij zulke berekeningen voor een mooier beeld steeds wordt verondersteld, heeft dan ook 10 jaar lang helemaal niets aan zijn aandeel gehad. Deze veronderstelde herinvestering is bovendien wat irreëel. Vele kleine beleggers komen met hun kleine portie fondsaandelen niet eens aan voldoende stockdividenden toe om tegen een nieuw aandeel te kunnen inwisselen.

Het is inderdaad zo, dat de grote beleggingsfondsen met de algemene beurstrend plegen mee te lopen, maar bij een val van de beurs plegen ze meestal nog dieper te vallen. Dat toont de volgende index-vergelijking van de laatste baisse-periode 1972 tot 1974 aan:

Robeco-index viel van	190 naar 110 = − 42%
Index beurs Nederland	145 naar 105 = − 28%
Index beurs Duitsland	140 naar 100 = − 29%
Index beurs USA viel van	110 naar 65 = − 35%

En even jammer is, dat in een algemene hausse de fondsaandelen dan niet ook het hoogste percentage hebben, maar eerder wat onderliggen. Van augustus 1975 tot februari 1976 was er een sterke hausse-trend op de meeste beurzen. Een uitgesproken groeifonds als Rolinco kan niets beters gebeuren. Je zou zeggen, dat de 'professionals' met het hele apparaat er dan wel iets meer zouden uitpeuteren dan de algemene beursindex (waarin immers ook een hoop als slap bekende aandelen zijn verwerkt). Maar de volgende grafiek toont, dat het verwachte grote profijt niet eruit werd gehaald en Rolinco het zelfs slech-

ter deed dan de koersgemiddelden van de belangrijkste beurzen:



Voordat nu de indruk zou ontstaan, dat alleen de genoemde grote fondsen onder al deze euvels zouden lijden, krijgt u er meteen een droevige algemene balans achteraan. In het navolgende overzicht kunt u de eindresultaten van alle belangrijke Nederlandse beleggingsfondsen van 1969 tot 1975 op zichzelf beschouwen en vergelijken met de ontwikkeling van de beursindices.

Daarbij zitten in de cijfers van de fondsen bovendien nog de stockdividenden en contante dividenden, waarvan weer wordt aangenomen dat men ze heeft geherinvesteerd in het betrokken fonds (en dat men dus geen cent uit de hele belegging heeft binnen gekregen). Zou men tenminste de contante dividenden nog op zak hebben gestoken, is de balans van de verblijvende waarde helemaal droevig (waar dan desondanks nog de stockdividenden in zitten, die de cijfers nog enigszins blijven behoeden voor een nog erbarmelijker resultaat).

De *fractieverzekeringen* zijn de aandelenspaarplannen van de verzekeringsmaatschappijen, die het daartoe ontvangen geld in aandelen van beleggingsfondsen hebben gestoken. De let-

tergreep 'spaar' kan men uit de plannen voortaan wel schrappen.

De periode is willekeurig gekozen, het overzicht overgenomen uit *Beleggers Belangen* van 6 februari 1976, wat nog eens de willekeurigheid van keuze van periode onderstreept. Want bij vergelijkingen van de resultaten slaan de fondsen elkaar graag met zeer precies gekozen perioden om de oren, waarin er net een positief resultaat werd geboekt. Maar de kleine belegger had dan wel precies op die data moeten kopen of verkopen. En met de keuze van een kleine andere periode zou men weer een precies tegenovergesteld 'succes' kunnen bewijzen.

Dit soort vergelijkingen zijn slechts redelijk over een termijn van een reeks jaren, omdat de fondsen immers voor de 'lange termijn' zo sterk worden aanbevolen. Aldus hebben we Rolinco voorheen gelijk maar vanaf de oprichtingsdatum genomen. De periode van de navolgende vergelijking vind ik zeer redelijk, omdat voor het einde van 1975 al weer een sterke hausse had plaats gevonden, na een sterke baisse-periode in het voorafgaande jaar.

Wie desondanks de keuze van periode wil blijven kritiseren, zij getroost met het onderzoek van de *Nederlandse Consumentenbond* (dus *ik* zit niet om een of andere reden te manipuleren) van acht grote Nederlandse beleggingsfondsen over de periode 1953 tot 1963. Slechts één fonds bleek toen zijn waarde méér te hebben kunnen laten stijgen dan het algemene gemiddelde van de Nederlandse beursindex. En een onderzoek over de periode 1966 tot 1970 kwam tot hetzelfde resultaat.

Overzicht waarde-ontwikkeling van Nederlandse Beleggingsmaatschappijen

Verschil in procenten (afgerond)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	eind 1975 t.o.v. eind 1969	eind 1975 t.o.v. eind 1969
Index ANP/CBS								
Nederland algemeen	− 14	− 5	+ 39	− 19	− 19	+ 23	− 8	
Nederland internationaal	− 20	− 9	+ 26	− 22	− 27	+ 41	− 26	
								exclusief contant
Funds die beleggen in Nederlandse waarden (inclusief dividend)								dividend
DIF	− 15	− 11	+ 22	− 19	− 16	+ 41	− 11	− 33
Holland Fund	− 1	+ 2	+ 44	− 13	− 8	+ 21	+ 41	+ 10
Nefo	− 9	− 1	+ 36	− 15	+ 14	+ 14	+ 34	− 9
Wereldindex	− 5	+ 8	+ 38	− 27	− 30	+ 50	+ 8	
Funds die internationaal beleggen (inclusief dividenden)								
ABN-Pool	− 15	+ 9	+ 28	− 18	− 29	+ 39	− 3	− 13
Algemeen Fondsenbezit	− 9	+ 5	+ 34	− 11	− 22	+ 38	+ 22	− 4
Amro-Pierson Fund	− 11	+ 8	+ 22	− 23	− 28	+ 44	− 7	− 23
Amsterdams Belegging Depot	− 6	− 1	+ 26	− 17	− 26	+ 41	+ 1	− 19
Bel. Fonds v/d 7	− 8	+ 5	+ 20	− 18	− 19	+ 35	+ 4	− 14
Dynamisch Beheer Bemco	− 20	+ 2	+ 19	− 28	− 30	+ 27	− 37	− 44
Hartogensis	+ 19	+ 12	+ 42	− 11	− 11	+ 16	+ 73	+ 38
IVM	+ 10	+ 5	+ 12	− 24	− 15	+ 19	0	0
Obam	− 11	− 1	+ 31	− 16	− 23	+ 36	+ 2	− 12
Robeco	− 4	+ 8	+ 24	− 20	− 24	+ 44	+ 12	− 9
Rolinco	− 13	+ 10	+ 22	− 23	− 33	+ 54	− 7	− 15
Fractieverzekeringen								
Ennia	− 9	0	+ 23	− 27	− 34	+ 37	− 27	
Goudse	− 28	+ 12	+ 3	− 12	− 24	+ 34	− 25	
Multi	− 15	− 9	+ 12	− 37	− 22	+ 36	− 41	
Nationale Nederlanden	− 12	0	+ 28	− 28	− 15	+ 28	− 13	
Unie	− 13	0	+ 31	− 29	− 21	+ 40	− 8	
Waerdye	− 7	+ 5	+ 19	− 23	− 26	+ 44	− 6	

Het resultaat van *Dutch Internationals Fund (DIF)* verleidt *Beleggers Belangen* tot de opmerking dit een 'overbodige beleggingsinstelling' te vinden. De DIF belegt uitsluitend in de Nederlandse *internationals* (Koninklijke Olie, Unilever, Akzo, Philips, Hoogovens, KLM). Ik zie niet in, waarom men niet net zo goed zelf deze aandelen kan kopen.

Het was dan ook deze DIF, die eens een kunstgreep forceerde om zijn resultaten niet zo bedroevend te laten lijken als zij waren. Want populair waren de fondsen vooral, toen de beurs in een goede periode verkeerde. Toen het slechter ging, daalde het aandeel DIF, dat begonnen was op *f* 150, tot een waarde van *f* 75. Doordat toen de waarde der aandelen beneden het gestorte kapitaal lag, vond men de constructie uit om een belastingvrij contant-dividend uit de aldus ontstane agio-reserve te putten, waardoor de zaak er nog enigszins presentabel uitzag. Rolinco, in hetzelfde schuitje, volgde dit ingenieuze idee.

Een beleggingsfonds kan uit verscheidene afgesloten depots bestaan, meestal aangeduid met het jaartal van de start. Met het erin gestorte geld wordt dan gewerkt, zonder dat er nog veranderingen aan het basiskapitaal worden aangebracht. De deelname aan zo'n gesloten depot heeft de naam van *depotfractiebewijzen*. Een open depot, waaraan dus gelden voor het basisvermogen kunnen worden toegevoegd, geeft *participatiebewijzen* uit. Tenslotte zijn er de gewone *aandelen* van de beleggingsmaatschappijen met n.v.-vorm. Alle bewijzen en aandelen zijn op de beurs verhandelbaar. De huisfondsen van banken geven zelf de participatiebewijzen uit, of nemen ze terug. Daardoor bestaan er telkens twee koersen, want voor de aanmaakkosten der bewijzen en enkele overige zaken wordt ca. 5 procent berekend, zodat de verkoopprijs hoger ligt dan de inkoopprijs. Door deze constructie zijn zulke fondsen dus in ieder geval al niet geschikt voor belegging op kortere termijn, omdat men ook bij enige koerswinst het verschil met de inkoopprijs verliest.

De verschillende vormen van de fondsen worden met Engelse namen aangeduid, omdat uiteindelijk de Amerikanen de ijverigste pioniers op dit gebied zijn geworden. De belangrijkste vormen zijn:

Open end fund (of *mutual fund):* Deze fondsen zijn zonder tijds-

beperking opgericht. De aandelen vertegenwoordigen precies de (intrinsieke) waarde van het beleggingskapitaal van dit fonds en stijgen of dalen in waarde volgens de waarde op de beurs van alle beleggingen. Men kan te allen tijde uittreden. Het fonds koopt zijn eigen aandelen terug volgens de geldende intrinsieke waarde of beursnotering van het aandeel. Deze zekerheid van terugkoop volgens de echte waarde zonder kortingen voor kosten maakt dit de populairste vorm van beleggingsfonds.

Closed end fund: Deze fondsen kopen niet de eigen aandelen terug. De aandelen zijn op de beurs genoteerd en kunnen daar verhandeld worden. De koers wordt dus gevormd door vraag-en-aanbod. Deze vorm kiezen fondsen, die beleggingen hebben welke niet snel liquide te maken zijn, (b.v. onroerend goed) in geval van een groot retouraanbod van hun aandelen.
Go go fund: Een fonds dat zijn beleggingen concentreert op het maken van snelle winsten.
Growth fund: Concentreert de beleggingen op groeiaandelen.
Income Fund: Concentreert zich op het bepalen van rendement uit aandelen.
Dual Purpose fund: Belegt deels op groei, deels op rendement.
Property fund en *Real Estate fund:* Beleggen hun middelen uitsluitend in onroerend goed.
Bond fund: Belegt alleen in vastrentende waarden als obligaties.
Accumulative fund: Herbelegt de uit de bestaande beleggingen behaalde inkomsten weer, in plaats van ze uit te betalen.
Offshore fund: Fondsen die hun zetel in exotische staten als Panama, Bahama's of Bermuda's hebben. Zij onttrekken zich daarmee aan het scherpe toezicht van bijvoorbeeld de Amerikaanse beurscommissie SEC en aan hoge belastingen. Er zitten vele onserieuze fondsen tussen en de belegger heeft weinig vat op zijn erin gestoken geld.

De fondsen in 'normale' landen als de USA en Nederland zijn aan strenge voorschriften gebonden, vooral sinds de droevige ervaringen en schandalen met fondsen als de IOS. Zij dienen zeer regelmatig de waarde van hun portefeuille te publiceren, opdat de beurskoers er zich naar kan richten.

De beleggingen van al deze fondsen worden gekenmerkt door de spreiding over landen, bedrijfstakken en risico's. Prak-

tisch geen enkel fonds, en dat verklaart wellicht iets over de eindresultaten, heeft echter een klassiek of progressief samengestelde beleggingsportefeuille, die is verdeeld over de velerlei terreinen, waarop belegging mogelijk is. Zo'n samenstelling kan klassiek in ongeveer gelijke delen obligaties, converteerbare obligaties, aandelen en onroerend goed bestaan. Progressief kan men er nog aan toevoegen: aandelenopties, grondstoffen (van suiker tot goud, al naar gelang wat juist goed in de markt lijkt te liggen), kunst, oudheden uit de filatelie en numismatiek. De fondsen zijn dus erg eenzijdig samengesteld, wat ongetwijfeld het globale beleggingsresultaat drukt. Een fonds dat zijn beleggingen verregaande spreidt over verscheidene zaken, zou daarom wel eens goede toekomstkansen kunnen hebben.

Het *Rotterdamsch Beleggingsconsortium*, in 1933 opgericht door enkele Rotterdamse zakenlieden die hun vermogens gezamenlijk wilden beleggen, is met de fondsen *Robeco, Rolinco* en *Rorento* en een gezamenlijk vermogen van 7 miljard gulden de grootste beleggingsmaatschappij van Europa, waar het aan alle beurzen is genoteerd en een zeer vertrouwde naam heeft.

Deze fondsen zijn *open end funds*. Zij stellen dagelijks de intrinsieke waarde van hun beleggingen vast, waarnaar zich dan de koersen van hun aandelen kunnen richten. Zij mogen tot maximaal 30 procent van hun eigen aandelen terugkopen, als er eens een groot aanbod zou ontstaan. Dit houdt hun koersen enigszins stabiel, want daardoor kan er niet gemakkelijk een zwaar drukkend aanbod van hun aandelen op de beurs ontstaan. Komt er – door welke paniek of teleurstelling dan ook gedreven – een erg groot aanbod, dan ontstaat er een gevaarlijke situatie en zal het fonds delen van zijn beleggingsportefeuille moeten gaan afstoten, waardoor de waarde van het aandeel gaat dalen. Dit is een gevaarlijk moment voor de beleggingsfondsen, want zoiets kan een stormachtig aanbod uitlokken, die verdere verkopen uit de portefeuille noodzakelijk maken, met wéér een koersdaling tot gevolg. De regel, dat maximaal 30% van het geplaatste aandelenkapitaal door het fonds zelf mag (moet) worden teruggekocht, beschermt het evenwel tegen een volledige instorting.

Aandelen Robeco en Rolinco behoren op de Amsterdamse beurs tot de actieve aandelen met doorlopende notering. Robe-

co neemt in de omzet op deze beurs de vierde plaats in en neemt vijf procent van de totale omzet voor zijn rekening. De beleggingsportefeuille is verdeeld over ca. 300 ondernemingen in 20 landen.

Het fonds Robeco concentreert zich op een belegging op rendement. Desondanks ligt het rendement van een aandeel Robeco slechts bij 7%, wat weinig is als men ervan uitgaat, dat het zich *specialiseert* op rendement. De meeste aandelen van openbare nutsbedrijven bieden gemakkelijk een hoger rendement.

Rolinco (opgericht in 1965) concentreert zich daarentegen op groei. Het rendement is dan ook bedroevend, en over die groei hebben we in het voorgaande al het nodige gezegd.

Een sterke ontwikkeling heeft het jongste broertje van de groep achter de rug: *Rorento*. Het werd in juli 1974 opgericht. Dit fonds houdt alleen obligaties, waarin het zeer actief volgens de bewegingen van rentestanden en valutakoersen belegt. Daardoor is ook de koers van een aandeel Rorento tamelijk gestegen. Van maart 1975 tot maart 1976 heeft men aldus door dividend en koersstijging samen een winst van 13,8% kunnen maken. Uitsluitend het dividend is – in vergelijking tot een particuliere belegging in obligaties – niet erg overtuigend. Het kwam op 6,75% per *f* 100 nominaal, terwijl men voor *f* 115 het aandeel moest kopen.

Andere Nederlandse fondsen, die in obligaties beleggen, zijn *Interbond* en *Converto*. Een Nederlands fonds, dat meer de klassieke vermogensspreiding over obligaties, aandelen en onroerend goed benadert, is *Nefo*. Tot de grote gesloten huisfondsen der banken behoort – naast de al genoemde fondsen Amro-Pierson en ABN-Beleggingspool – het *Beleggingsfonds van de 7*, waarin 3 banken en 4 verzekeringsmaatschappijen participeren.

Mag de Robeco-groep dan zéér groot zijn, in de USA zijn er nog veel grotere beleggingsgiganten. De buitenlandse fondsen maken nog veel agressievere en nog méér belovende reclame. Zij konden in Nederland ook heel wat klanten wegkapen met belastingvrijdom voor hun dividenden. De Nederlandse fondsen vonden dat oneerlijke concurrentie en protesteerden bij de overheid. Daaruit resulteert, dat een Nederlander thans voor zijn bezit in buitenlandse beleggingsfondsen forfaitair wordt

aangeslagen voor 3,6% van de waarde van dat bezit.

Ook de meeste serieuze buitenlandse beleggingsfondsen hebben over de langere termijn geen overtuigende winstcijfers kunnen produceren. De objectieve, echte resultaten van de beleggingsfondsen hebben een einde gemaakt aan de manie, dat men met aandelen van deze fondsen op de lange termijn slapend rijk wordt. Wie beslist in deze fondsen wil beleggen, zal attent moeten zijn op de fluctuaties van de beurs en hen volgend regelmatig moeten kopen en verkopen. Wie er op de lange termijn in blijft zitten, wordt er grosso modo niet veel wijzer van en kan zijn geld gemakkelijker op een spaarrekening met termijn zetten, dan wel enkele goed renderende obligaties nemen.

Voor degenen die enigszins zichzelf kunnen vertrouwen bij belegging in effecten is het beleggingsfonds geen papier, dat een zinvolle rol in zijn portefeuille kan vervullen.

Dat alles hoeft niet mijn mening te zijn; het is de klare taal, die spreekt uit de hiervoren gepubliceerde cijfers.

5

De Termijnmarkt

Zijn zwetende handen wringend, stond de heer A in zijn tuin. Met angstige ogen keek hij naar de staalblauwe hemel – in het bijzonder naar een klein zwart wolkje, dat in de verte langzaam naderbij kwam. Het was loederwarm, kurkdroog en 35 graden in de schaduw.

Dat was het al dagen. In deze zomer van 1976 werden bijna alle droogte- en hitterecords van de geschiedenis van Noord-Europa verbroken.

Rondom de heer A droeg de tuin er alle sporen van: een jonge berk had de geest gegeven, de rododendrons lieten mismoedig de bladeren hangen, het grasperk was een bruine vlakte van verschroeid gras geworden.

'Als er nou maar géén regen komt,' zuchtte de heer A, nog steeds het miniscule zwarte wolkje in het oog houdend.

'Ben je gek geworden,' zei mevrouw A. 'Regen is het waar half Europa naar snakt. Een paar druppeltjes kunnen legioenen mensen gelukkig maken, vooral de boeren, die met een enorme schade op hun akkers hebben af te rekenen. Alles gaat kapot door die droogte, en jij wilt dan geen regen...?!'

'Ja, want wij kunnen kapot gaan door een paar druppeltjes water uit de hemel,' antwoordde de heer A vaag.

Een paar dagen later maakte A zijn vrouw midden in de nacht opgewonden wakker. Hij had de gordijnen van de slaapkamerramen opengetrokken. Buiten goot het pijpestelen. En A maakte een rondedans. 'Het regent, het regent, de daken worden nat...!' zong hij.

'En het moest zo nodig droog blijven van je,' zei mevrouw A slaapdronken.

'Nee, nú moet het regenen, want ik ben short gegaan,' riep A lachend.

Mevrouw A legde zich op een ander oor en mompelde: 'Het is moeilijk om de vrouw van een speculant te zijn. Maar zolang we ermee verdienen, vind ik het best.'

Inderdaad, de heer A was speculant. Hij had veel geld gestoken in aardappelen – ook al kon hij niet eens een aardappelen-

plant van een bosbessenstruik onderscheiden en zou hij nooit de door hem gekochte aardappelen te zien krijgen. A speculeerde op de droogte. Via een makelaar had hij derhalve op de Amsterdamse aardappelenbeurs 10 *contracten* aardappelen *op termijn* gekocht. Want bij blijvende droogte zou de aardappelenoogst dit jaar veel geringer dan normaal moeten zijn. In dat geval zou de vraag groter worden dan het aanbod en moesten de prijzen met sprongen omhoog gaan. Als A dan zijn aardappelcontracten weer verkoopt, zou hij een dikke winst binnenhalen.

(*Contract* is een hoeveelheid van een partij goederen op de beurs. Eén contract aardappelen is 15.000 kilo. *Op termijn* wil zeggen, dat men een bepaalde periode is overeengekomen gedurende welke men de goederen mag opvorderen. Vandaar dat dit soort markten *termijnmarkt* wordt genoemd.)

De aardappelen, waarin A speculeerde, zaten nog in de grond. Ze moesten nog verder groeien, als het weer daartoe nog een kans bood. Dat betekende, dat na de lange droogte een langere periode van regen moest komen. Maar zolang het droog bleef, werd de kans op grote oogstschade met de dag groter. En daarom stegen op de termijnmarkt de prijzen ook met de dag. Handelaars en exporteurs, die bang werden dat zij straks niet voldoende aardappelen zouden kunnen krijgen of slechts tegen zeer hoge prijzen, begonnen zekerheidshalve dus maar alvast op de termijnmarkt contracten aardappelen in te slaan. Door deze toenemende vraag steeg de prijs verder. Aardappelenboeren, die meenden dat de prijzen wel weer eens zouden kunnen zakken, wilden op zulke hoge koersen wel zaken doen. Zij zijn de verkopers op termijn van de aardappelen, die zij pas over enkele maanden zouden oogsten. Maar daar de boeren wegens de aanhoudende droogte niet zeker waren of ze wel voldoende aardappelen konden leveren, of dat ze aan de vereiste kwaliteitsnormen zouden voldoen, was het aanbod nog steeds beperkt. Wie dus nog aardappelen wilde hebben, moest nog hoger bieden.

Van dit spel van vraag-en-aanbod trachten handige speculanten mee te profiteren. De heer A had op 40 cent per kilo de 10 contracten aardappelen gekocht. Elke cent prijsstijging per kilo op de beurs betekende nu *f* 1500 winst voor hem (10 contracten zijn immers 150.000 kilo). Daarbij heeft hij per contract

voorlopig maar *f* 2400 garantie hoeven storten en dus niet gelijk de volle prijs hoeven betalen.

De heer A zat voorlopig goed, want het bleef maar droog. De beurs werd er zenuwachtig van, en de prijs per kilo sprong soms per dag met 5 tot 10 cent omhoog. Na één week stond de prijs op 60 cent per kilo en de heer A wist dus dat hij van *f* 30.000 pure winst zeker kon zijn. Maar dagelijks had hij ijverig naar de lucht gekeken, zoveel mogelijk weerberichten van omringende landen beluisterd en bij een boer in de buurt naar de schade geïnformeerd. A meende dat het nog wel even droog zou blijven, de prijzen op de beurs derhalve verder zouden stijgen. Zo ging hij het weekend in. En toen kwam dat donkere wolkje aan de hemel. Een beetje regen, dat wist A wel, zou de speculanten zo nerveus maken, dat zij maandag naar de beurs zouden rennen om al hun aardappelen en masse te verkopen. Een paar boeren, die uit de eerste druppels hoop putten, zouden dat ook doen om nog van de exorbitant hoge prijzen te kunnen profiteren.

Zo'n storm aan aanbod zou de prijzen in elkaar kunnen laten storten. De winst zou weggeweest zijn, maar A zou ook nog wel eens op een dik verlies kunnen komen. Want zou hij pas op 30 cent per kilo voor het eerst zijn contracten kunnen afzetten, zou hij aan de hele speculatie nog *f* 15.000 hebben verloren. Men krijgt wel de volle winst, maar men moet ook het volle verlies betalen.

Uit het wolkje is geen regen komen vallen, maar het had A wel zo'n onrustig weekend bezorgd, dat hij op maandag maar besloot om de winst van *f* 30.000 te pakken door zijn makelaar opdracht te geven de tien contracten te verkopen.

Een goede week later had het nog steeds niet geregend. De prijs van een kilo aardappelen op de termijnmarkt was daarom nog verder opgelopen. Winst, die aan A's neus voorbij ging. A vond de prijs nu evenwel overdreven hoog. Er zat wat al te veel veronderstelde schade in gecalculeerd, vond hij. Toen de weerberichten bovendien wat 'natter' werden en er eindelijk een regenperiode in de lucht leek te zitten, besloot A daarom 'short te gaan'. Hij gaf aan zijn makelaar opdracht om 10 contracten te verkopen op de hoge dagprijs van 70 cent per kilo, hoewel A helemaal geen aardappelen of contracten bezat. Hij verkocht dus *'leeg', 'in de wind', 'naakt'* of *'short'* – allemaal uit-

drukkingen in de speculatie voor de verkoop van iets dat men (nog) niet bezit.

Waarom A dat deed, bleek enkele uren na de vreugdedans, die hij midden in de nacht bij het aanschouwen van de eerste zware regenbui in de slaapkamer had gemaakt. Want op de beurs donderde de prijs naar beneden. In een oogwenk lag de koers voor een kilo 15 cent lager. A gaf toen opdracht om te kopen, en *'dekte'* daarmee zijn *short-positie,* hij kon dus nu leveren wat hij eerder al had verkocht. Daar de koper hem evenwel 70 cent per kilo moest betalen, maakte hij dus nog eens 150.000 (kilo) × 15 cent = *f* 22.500 winst. In slechts een paar weken tijd had A dus *f* 52.500 winst gemaakt, zonder dat hij echter een vinger had hoeven krom te maken.

Er is overigens niet voldoende regen gevallen om de oogst geheel te redden. Met een grote schade werd verder rekening gehouden. Op basis van ervaringen met de aardappelprijs in het voorgaande jaar zou de prijs derhalve gemakkelijk na een maand of zes tot *f* 1,50 per kilo op de beurs kunnen oplopen. A besloot daarom op de grote winst te gokken. Hij kocht weer 10 contracten, nu op 70 cent per kilo en besloot maandenlang door weer en wind af te wachten tot de prijs de *f* 1,50 per kilo zou halen. Dan zou hij nog eens *f* 120.000 winst kunnen binnenhalen. (De geciteerde cijfers en omstandigheden zijn niet zo maar als voorbeeld uit de lucht gegrepen – ik citeerde exact een zelf uitgevoerde speculatie).

Dit soort winsten zijn dagelijks goed van speculanten op de *wereldgoederenmarkten* – de termijnmarkten voor allerlei produkten: koffie, suiker, katoen, koper, zink, lood, sojabonen, tarwe, varkensbuiken, zilver, copra, wol, enzovoort. In de beleggingswereld wordt dit terrein algemeen met het Engelse woord *commodities* aangeduid. Speculaties, waarbij in enkele uren, dagen of weken één enkele speculant *f* 100.000 en soms ook miljoenen kan verdienen, vinden op deze markten plaats. Zij zijn de speculatiefste aller beleggingen, een echte hete brei, waar veel mensen maar liever aan voorbij gaan, vooral uit wanbegrip. Toch zijn de omzetten op deze markten vele malen groter dan die van alle effectenbeurzen bij elkaar. Enerzijds is dat logisch, omdat er de handel zijn behoeften indekt. Maar een groot deel van de handelende personen zijn de echte spe-

culanten, vaak goed voor de helft aller transacties of zelfs meer. Zonder deze speculanten is de markt zelf nauwelijks denkbaar.

Het is een echte speculatie met vele onbekende mogelijkheden en dagelijks verrassende wendingen. Dat maakt ook het risico zeer groot. Maar u herinnert zich wel mijn herhaalde uitspraak: *hoe groter de winstkans, des te groter het risico.* Niets kan de waarheid van deze woorden beter bewijzen dan de termijnmarkt. Dezelfde astronomische bedragen, die men er zo vlot kan verdienen, kan men er even vlot of nog vlotter verliezen. Want ook voor prijsontwikkelingen in de tegengestelde richting dan waarop wordt gespeculeerd, moeten door de speculant volledig worden gedragen. Daardoor komt men op dit hoogspeculatieve terrein regelmatig miljonairs tegen, die plots de bakker niet meer kunnen betalen. En verhalen over zelfmoorden krijgt men er ook wel eens te horen. Daarentegen ook het verhaal, zoals ik het onlangs vernam, van iemand die 2,4 miljoen dollar binnen een half jaar met koffiespeculatie rijker werd. Hij was er net voor de enorm grote *hausse* ingestapt, die het gevolg was van plantages vernietigende nachtvorst in het grootste koffieland, Brazilië.

Er zit dus een schijnbaar immoreel kantje aan de termijnspeculatie, gekenmerkt door het gezegde: *de één zijn brood, de ander zijn dood.* Het is niet zo erg als het lijkt, want de speculant kan niet in het geringste weersomstandigheden en politieke maatregelen beïnvloeden. Hij profiteert er pas achteraf van en berokkent dus niemand schade.

De belegger of speculant dient op de termijnmarkten uitsluitend te opereren met geld, dat hij echt over heeft en gescheiden houdt van zijn andere beleggingen. En desondanks moet hij de verliezen zeer scherp in het oog houden en onmiddellijk beperken. Want voordat men goed en wel de prijs ziet zakken, kan er een echte instorting van de koers plaats vinden en zit men met de brokken, als men op stijgende prijzen had gezet.

Het voorbeeld van de aardappelen heb ik genomen, omdat het ons als Lage Landers, met allemaal nog wel de grote droogte en hitte van de zomer van 1976 in de herinnering en de sporen van hoge aardappelprijzen in de portemonnee, het meeste kan aanspreken. Bovendien is dit een van de weinige termijnmarkten, die wij in Nederland hebben. De echte heel

grote zaken op dit gebied spelen zich voornamelijk af op de termijnmarkten van Londen, New York en Chicago.

De termijnmarkt werd evenwel niet voor de speculanten in het leven geroepen, maar voor de echte handel, die bijtijds zekerheid wil hebben over afzet en bevoorrading – een *'hedge'* genoemd. Men koopt of verkoopt derhalve op een termijn van één tot twaalf maanden goederen, die nog geoogst, ontgonnen of getransporteerd moeten worden. Het kan nauwelijks nog verwonderen, dat ook al de termijnmarkt weer een Amsterdamse primeur was – in het begin van de zestiende eeuw. Met het toenemen van de wereldhandel, onder meer door betere transportmogelijkheden, werden deze termijnmarkten internationaal gemaakt, te beginnen met graan in de zeventiende eeuw.

Koper en verkoper hoeven dank zij de termijnmarkt over een transactie in de toekomst niet persoonlijk te onderhandelen en met een hoop papieren en bankgaranties te beklinken. De termijnmarkt staat onder leiding van een *clearinghouse,* een administratiekantoor dat in feite zelf koopt en weer verkoopt, zodra er op een bepaalde prijs tussen verkopers en kopers zaken kunnen worden gedaan. Deze prijs komt, evenals bij de effecten, op de goederenbeurs tot stand door *bieden* en *laten.* Al naar gelang vraag en aanbod dalen of stijgen de prijzen. In het verleden heeft dat soms zulke dramatische vormen aangenomen, dat men op vele markten ertoe is overgegaan (vooral in de USA) om *limieten (limit up, limit down)* vast te stellen, waarmee de prijs per dag mag stijgen of dalen. Het euvel van faillisement of drama's is daarmee toch niet helemaal van deze wilde en opwindende markten verbannen. Want als de situatie zo is, dat de prijs bijvoorbeeld scherp zou moeten dalen, omdat er een zeer groot aanbod is gekomen zonder behoorlijke vraag er tegenover, dan valt de prijs bij opening van de beurs gelijk de *limit down* en worden er de verdere dag geen zaken meer gedaan. Dat kan zo een paar dagen aanslepen, totdat er eindelijk een niveau is bereikt, waarop er weer voldoende vraag ontstaat.

Het prijsverloop op de termijnmarkten is voortdurend een grillig en niet te berekenen gebeuren. Droogte, zo zagen we bij de aardappelen, kan oogsten vernietigen en drijft van sommige produkten de prijzen omhoog. Maar als er dan plots regen

valt, of er wordt meegedeeld dat de schade toch wel meevalt, dan vallen de koersen weer snel in elkaar.

Gebleken is in ieder geval, dat speculeren op deze markten zowel voor mensen van de betrokken branche zelf als voor gelukzoekers uiterst moeilijk is, en dat er geen mogelijkheid bestaat om betrouwbaar een koersverloop te voorspellen. Vorst kan in één nacht de koffieplantages in Brazilië grotendeels vernietigen, jaagt de koers op de termijnmarkt omhoog, maar dan kan plots blijken dat Angola een recordoogst heeft, en donderen de prijzen weer in mekaar. Het instorten van een brug in Afrikaanse binnenlanden kan de levering uit kopermijnen in gevaar brengen; orkanen kunnen katoenplantages vernietigen, terwijl net nog de prijs was gevallen omdat men een recordoogst had aangekondigd; een grote levering van de USA aan Rusland van sojabonen kan de prijzen in Chicago opjagen, omdat er voor de vrije handel te weinig overblijft; suiker kan er in tropische landen voldoende zijn, maar de markt kan toch met een tekort aan aanbod komen te zitten als grillig weer in Europa de suikerbieten naar de maan helpt. Economische en politieke maatregelen, zoals kartelvorming van enkele landen-producenten of exportverboden, hebben hun invloeden. Kortom, er zit op de termijnmarkt altijd wel iets in de lucht, wat net niemand had verwacht – wat de kansen op grote winsten op één dag mogelijk maakt, maar ook op grote verliezen.

Dat zelfs specialisten op eigen terrein er flink náást kunnen zitten, wordt regelmatig op de termijnmarkten bewezen. Zo had bijvoorbeeld de Britse chocolade-gigant *Mackintosh* eens op dalende cacao-prijzen op de wereldmarkt gespeculeerd, maar verloor – omdat de prijzen stegen – in één klap 200 miljoen gulden. Het US-bandenconcern *Dunlop* lag op zijn eigen terrein met een rubberspeculatie verkeerd en mocht 30 miljoen gulden verlies boeken. In eigen land gingen bedrijven door verkeerde speculatie in de goederen van hun eigen branche failliet. Bijvoorbeeld de graanhandel *Delvaux* in Brabant, en het bedrijf *Sol* te Utrecht verslikte zich voor 80 miljoen gulden in sojabonen.

De Rotterdamse handel in olie en vetten *Kievit* moest na een tegenslag van 50 miljoen gulden bij palmolie het faillissement aanvragen, de Amsterdamse koffiehandelaar *Cortendijk* spe-

culeerde verkeerd op de koffiemarkt. En zo zijn er nog veel meer.

Als dramatisch herinner ik mij de ontwikkelingen in een bedrijf te Keulen, dat in de koperbranche zat. Een boekhouder had voor eigen geluk, maar op rekening van de zaak, in koper op termijn gespeculeerd – helaas evenwel helemaal de verkeerde kant op. Hij probeerde het ene gat met het andere te dempen, maar greep er telkens naast. Ten einde raad, om de grote klap binnen te halen, besloot hij met wat handlangers om een handvol rebellen in het Afrikaanse binnenland een brug te laten opblazen, en aldus het koperts-transport te hinderen. Daardoor zou eindelijk de hausse op de kopermarkt kunnen ontstaan, waarmee hij zijn verliezen kon inlopen. De hausse voerde hem overigens naar de gevangenis, en de firma regelrecht naar het faillissement. En zo zullen er nog wel wat avonturen bestaan. Er wordt soms ook gewerkt met het bewust verspreiden van valse geruchten, en het rondzenden van economische spionnen.

Verliezen of winsten – de termijnmarkt blijft voor de echte speculant altijd een van de boeiendste objecten met een ook na verliezen telkens weer onweerstaanbare aantrekkingskracht. Want de klassieke klappen van in weinige dagen gemaakte vermogens zijn in de speculatie vrijwel uitsluitend nog alleen hier te maken. Een droom om op (korte) termijn miljonair te worden, mag hier nog gedroomd worden.

De basis van die aantrekkelijkheid heeft overeenkomst met de speculatie in aandelenopties: men betaalt slechts een gering gedeelte van de werkelijke waarde, terwijl men ten volle profijt trekt (dus voor de werkelijke waarde) van een prijsstijging van de gekochte goederen.

Voorbeeld: Een contract koffie is vijf ton groot en opvraagbaar tot over vier maanden heeft het vandaag een waarde van zeg maar *f* 6000 per ton, totaal dus *f* 30.000 voor het contract. Wij kopen één contract en moeten daarvoor een garantiesom (*deposito,* of in de hier gebruikelijke vakterm: *margin*) of bankgarantie van ca. *f* 3000 deponeren. Voor vrijwel alle produkten wordt een deposito van ongeveer *f* 2500 tot *f* 5000 verlangd. Deze garantiesom, die zowel een koper als een verkoper moet deponeren (maar die hij terugkrijgt als er geen verliezen te verrekenen zijn), is bedoeld als eerste dekking tegen eventuele

verliezen. Als de prijs van het contract koffie naar *f* 25.000 zakt, zal het clearinghouse via uw makelaar om de storting van een nieuwe garantiesom vragen (een *margin call*). Als u denkt, dat de koffieprijs toch weer zal stijgen, kunt u een tweede en misschien ook derde storting doen, en hopen om die stortingen met latere prijsstijgingen weer in te lopen. Dit nastorten wordt *suppleren* genoemd en is zeer belangrijk voor de organisatie van de termijnmarkt. Want men moet voorkomen, dat er zaken worden gedaan, waarvan later blijkt dat de koper niet kan betalen of de verkoper niet kan leveren. Bij wilde koersbewegingen wordt een termijnmarkt derhalve wel eens voor een halve of hele dag gesloten, omdat eerst de garantiesommen per telefonische en telegrafische overschrijving moeten worden opgeroepen. Voor de intelligente speculant ligt hier ook de flessehals van zijn speculatie. Hoe vaak is hij bereid om verder te suppleren? Hoe groot is zijn vertrouwen in een prijsherstel? Suppleren moet de koper als de prijs daalt, de short-verkoper (zonder dekking dus voor de verkoop door eigen bezit van de goederen of door eerst zelf contracten te hebben gekocht) als de prijs stijgt. Want al zeer ras kan men twintig- of vijftigduizend gulden gesuppleerd en zonder tijdig koersherstel verloren hebben. Het principe van een intelligente speculatie op deze markten is dan ook, dat men verliezen klein houdt door snel de zaak te liquideren en dat men winsten, als men ze eenmaal heeft, zover mogelijk laat oplopen. Wie viermaal een verlies van *f* 5000 pakt en bij de vijfde keer op winst zit en deze tot *f* 40.000 laat oplopen, heeft uit vijf affaires toch *f* 20.000 gewonnen, zonder ooit in de gevarenzone van afschuwelijke verliezen te zijn geraakt. De makelaars op de termijnmarkten hebben de ervaring, dat de speculanten van tien affaires er 6 à 7 met verlies en 3 à 4 met winst kunnen afsluiten.

Terug naar ons contract koffie. Het gaat goed. De notering stijgt in enkele weken naar *f* 9000 per ton, omdat in Brazilië het oogstvernietigend nulpunt op de thermometer in zicht kwam, Bolivia meedeelde een kleinere oogst te zullen hebben en in Angola de koffieplantages onder de binnenlandse onlusten te lijden hadden. We zitten dus al op $5 \times 3000 = f\,15.000$ winst. We vinden dat voldoende, te meer daar de noteringen wat beginnen te twijfelen en al 20 puntjes zijn afgebrokkeld. We geven derhalve een simpele opdracht tot verkoop van het

contract dat we hebben. De winst is *f* 15.000, waarvoor we slechts *f* 3000 hebben hoeven deponeren, en die we nu trouwens onmiddellijk terugkrijgen. (Gezien het om speculatiewinst gaat, is dit inkomen bovendien belastingvrij). Afhankelijk van de bepalingen van de betrokken markt kunnen we die winst onmiddellijk ontvangen of pas bij afloop van de termijn, waarop wij deze zaken hebben gedaan. In het laatste geval kan men de winst in de regel wèl vroeger opeisen, maar dan tegen een korting van 7 tot 10 procent, omdat in feite het clearinghouse deze som moet voorschieten, gezien pas de laatste koper van de partij de volle som zal storten bij afname van de goederen.

De laatste koper zal daarom geen speculant zijn, maar een echte koffiehandelaar, die de koffie in de handel zal brengen. De speculant zal de waren, waarin hij speculeert, nooit willen ontvangen. Hij is immers geen handelaar. Dan zou hij namelijk ook ooit eens de volledige prijs voor de partij goederen liquide moeten maken. De speculant is het er alleen om te doen met een relatief geringe aanbetaling grote winsten te behalen door de zeer regelmatige prijsfluctuaties. De goederen zelf zal hij in de regel dus nooit opvragen, hij zal er niet eens echt verstand van hebben. Maar als hij beslist wil, kan hij de goederen wel geleverd krijgen, tegen betaling van de volledige prijs.

Nog gemakkelijker dan met aandelen (waar in dat geval veel grotere deposito's worden verlangd) kan men op deze markten *à la baisse* – dus op een prijsdaling – speculeren. Bij de speculatie in goederen maakt het technisch en speculatief niets uit of u *short* (baisse) of *long* (hausse) gaat. De garantiesom blijft gelijk. De ervaring leert, dat de prijzen in de regel sneller kunnen dalen dan stijgen. Stel dat we de koffieprijs van *f* 9000 per ton te hoog vonden, omdat we niet aan een nachtvorst in Brazilië geloofden en het gevoel (of de informatie) hadden, dat uiteindelijk door een noodplan de verwachte koffieopbrengst in Angola dubbel zo groot zou zijn dan verwacht. We verkopen dan na afwikkeling van de eerste zaak *short* één contract (5 ton) koffie, die we dus helemaal nog niet bezitten, op een termijn van vier maanden voor *f* 9000 per ton, en storten de garantiesom van *f* 5000. Gezien we handige jongens zijn, een goede neus hebben, maar vooral koelbloedigheid, moed en fantasie bezitten en niet bang zijn eens voor vijf- of tienduizend gulden

verkeerd te speculeren (de belangrijkste voorwaarden om in deze speculatie succes te kunnen hebben), krijgen we gelijk. Na enkele geruststellende berichten uit de koffielanden valt de prijs per ton weer terug naar *f* 6000. Op dat niveau geven wij een koopopdracht om onze verkoop te 'dekken' (zodat we aan onze koper kunnen leveren). De gekochte partij kost dus 5 × 6000 = *f* 30.000, maar eerder hadden we verkocht voor *f* 45.000, dus hebben we wéér *f* 15.000 winst gemaakt. We delen mee de zaak daarmee af te sluiten (wat het clearinghouse verder verzorgt) en halen winst en garantiesom binnen.

Mocht de prijs zich in tegengestelde richting hebben ontwikkeld en wij het zekere voor het onzekere nemen door de verliezen klein te houden, dan zou onze makelaar bij een prijsstijging tot *f* 10.000 per ton een nieuwe garantiesom van *f* 5000 hebben opgeroepen, maar wij zouden geantwoord hebben (niet zeker zijnde of de prijs niet nog hoger zou stijgen), dat hij maar een contract koffie moest kopen ter dekking van onze short-verkoop en daarmee de zaak afsluiten. Onze eerder gestorte garantiesom kan dat net dekken, zodat we met *f* 5000 verlies deze transactie verlaten.

Wie wat geld echt over heeft en niet begint te huilen of nachtenlang zijn bed om te woelen als hij het in een paar dagen kwijt is (mijn eigen eerste termijnspeculatie leverde in één dag een verlies van *f* 10.000 op, ik beet op mijn tanden en zat na een week op *f* 30.000 winst), kan gerust zijn geluk op de termijnmarkt gaan proberen. Maar stel u dan gelijk aan het begin erop in, dat u misschien vijf of zes keer achter elkaar een (klein gehouden!) verlies moet accepteren, – door gelijk bij de bestelling een *stop loss-order* op te geven op welk punt de zaak afgesloten moet worden –, voordat er eens winst kan binnenkomen. En als u onmiddellijk winst maakt, weet dan steeds dat u vooral geluk hebt gehad, of gewoon de kans goed had berekend, maar er desondanks toch mooi naast had kunnen liggen. Hetgeen zoveel wil zeggen, dat u voor de volgende transacties niet gelijk met enorme sommen moet komen aandragen.

Ik kan u niet aanraden welk produkt de meeste kansen biedt of waar de speculatie het gemakkelijkst of rustigst is. Deze markten leven van dagelijks verrassende en onverwachte ontwikkelingen. Geen enkel systeem en geen enkele 'chart' is er mogelijk en *niemand* heeft er gelijk. Mijn grootste winsten heb

ik er behaald, toen ik geheel tegen de draad van meningen der experts en makelaars inging, omdat mijn neus het me anders vertelde. Maar dat wil ook weer niet zeggen, dat men altijd maar tegen de draad moet ingaan.

Evenals bij aandelen kan ik u slechts aanraden om zich te specialiseren op slechts een beperkt aantal produkten, die u kunt overzien en waarover u de berichtgeving gemakkelijk en graag volgt. Dat kunnen dus produkten zijn, die direct of zijdelings met uw beroep of hobby te maken hebben, waardoor u er bovendien nog enigszins verstand van kunt hebben of de kans op snellere informatie maakt. Een boer moet in landbouwprodukten speculeren, een technicus of loodgieter kan zijn belangstelling op metalen richten, een slager op vlees. Dat wil nog niet zeggen, dat u er dan alles vanaf weet en gelijk krijgt. In de zomer van 1976 was bijna iedere agrariër wel van mening, dat de suikerbieten door de droogte zwaar te lijden hadden. De prijs op de termijnmarkt steeg derhalve. Totdat berichten binnensijpelden, dat het allemaal enorm meeviel, ja dat er zelfs meer suiker in de bieten leek te zitten dan anders. En weg was die hoge prijs.

Begin met een gok*je*, en gooi niet gelijk hoge ogen en bedragen naar de winst van *f* 100.000, hoewel dat onverwachts toch uw deel kan zijn. Overigens spreek ik niet zo graag over een gokje, maar men begrijpt mij dan beter. Een betere uitdrukking is: *gecalculeerde kans,* dus een zeer wel op basis van tendensen, informatie en gevoelens overwogen gok. De meeste makelaars raden aan, dat men een tendens moet volgen – dus pas *long* gaan als de prijs al stijgende is, en pas *short* gaan als de prijs al dalende is. Dat kan de zaak vergemakkelijken, hoewel er over die raad nog wel wat valt te discuteren, maar dan moet u al een ervaren rot in deze speculatie zijn. Vergeet bij uw eerste schreden op dit pad ook niet, dat de koersen op deze markten niet altijd zo gezapig plegen te fluctueren als op de effectenbeurzen. Als u eerst een prijsdaling wil afwachten alvorens uw instructies te geven, kan het namelijk gebeuren dat de koers al helemaal naar verre diepten is weggegleden, nog voordat u het telefoonnummer van uw makelaar heeft gedraaid.

Opdat u maar niet steeds alles van *mij* moet aannemen, laat ik nog enkele adviezen van een ander volgen. Over de te hanteren principes en technieken bij speculatie op de termijnmark-

ten heeft de Amerikaanse broker *Bache Halsey & Stuart* de brochure *Trading Techniques for the Commodity Speculator* uitgegeven. De mooiste uitdrukking in deze brochure vind ik deze: *'Liquidate down to the sleeping point'*, wat als zovele mooie Engelse uitdrukking nauwelijks met dezelfde spirit kan worden vertaald, en zoveel wil zeggen, dat u de zaken moet beperken tot een niveau, waarop u nog zonder moeite 's nachts de slaap kunt vinden. Want, aldus Bache, men moet zijn emoties opzij weten te zetten, omdat grote winsten en verliezen elkaar in snel tempo kunnen opvolgen en dan met emotie geen objectieve beslissing kan worden genomen. Wie er niet van kan slapen, moet er niet aan beginnen of zijn posities zodanig afbouwen, dat zijn gemoedsrust weer is hersteld.

Voorts: Men moet het karakter hebben om verliezen gemakkelijk te aanvaarden en om een vergissing snel te kunnen toegeven.

Een succesvol speculant werkt volgens een bepaald schema en houdt zich daaraan. Over sommige mislukkingen heb ik mij slechts geërgerd als ik van mijn principes in belegging en speculatie was afgeweken, omdat makelaars of anderen zo ijverig op mij hadden staan inpraten. Houd dus met ijzeren hand vast aan de principes, die u in het oog wilt houden en waarmee u al goede ervaringen heeft opgedaan, ook al belooft iedereen u bij afwijking van uw principes gouden bergen. Tot die principes behoort dus het snel nemen van verliezen en liquideren van de transactie. Bache zegt dat de *niet* succesvolle speculant **(ongeveer driekwart van het totaal)** gekenmerkt wordt door het feit, dat hij altijd denkt dat hij het goed heeft gezien en tegen de markt blijft ingaan in de overtuiging, dat de markt het fout ziet en dat hij het goed ziet en dat het 'daarom' allemaal nog wel op zijn pootjes terecht zal komen. De markt dicteert de tendens, de speculant kan er achteraan hollen – en nooit andersom! Niemand, ook geen handelaar, kan een markt zijn dictaat opleggen.

Bij twijfels moet men uit de markt blijven. Men moet het geduld kunnen opbrengen om te wachten tot een prijsniveau, waarbij men met een veilig gevoel short of long durft te gaan. Er zijn niet elke dag goede zaken te doen en vaak ligt een prijs zo, dat men zowel met een stijging als met een daling kan rekenen, maar dat geen van beide erg overtuigend te verwach-

ten is. Dan moet u gewoon afwachten. Uw beurt komt altijd wel een keer. Een of ander ervaren man heeft eens gezegd, dat een van de belangrijkste facetten van succesvolle speculatie de kunst van het afwachten is. Gelijk heeft ie.

Volgens Bache dient het vrij beschikbare kapitaal voor termijnspeculaties minimaal driemaal het bedrag te zijn, dat men als garantie voor één goederencontract moet betalen. Dus beneden een voor eventueel verlies vrijgegeven kapitaaltje van acht- tot vijftienduizend gulden kan men er beter niet aan beginnen.

Bij de eerste winsten moet u overigens niet zo gelukkig zijn, dat u gelijk stapels contracten van het betrokken produkt erbij koopt. Wat wel vaker wordt gedaan is de zogenaamde *pyramide-bouw.* Al naar gelang de stijging van uw winst koopt u er telkens wat contracten bij, maar elke keer minder dan de vorige keer en slechts zoveel dat de gemaakte winst de garantiesom dekt. Aldus houdt u de gemiddelde koers van uw hele positie laag en pakt u telkens wat meer winst. Maar doe het wel kalmpjes aan.

Mocht ik u nu helemaal hebben ingepalmd voor de speculatie op de termijnmarkt, dan kan ik me denken dat u zich met alle tot dusverre gegeven informatie nog niet helemaal safe voelt. Als u zich tot diep over de oren in deze markten wil ingraven, kunt u zelfs een soort schriftelijke cursus volgen: de *Commodity Futures Correspondence Course,* samengesteld door de *Association of Commodity Exchange Firms Inc.* (adres: *World Trade Center, Suite 1007, New York, N.Y., 10048).*

Er is overigens een systeem om het risico van verlies op de termijnmarkt strikt te beperken tot een tevoren vastgesteld bedrag. Maar hier geldt weer mijn herhaalde regel, dat beperking van risico ook beperking van de winstkans inhoudt. Dit systeem werkt met *opties.* Men kan een optie kopen op een contract van goederen, die op de Londense termijnmarkten worden verhandeld. Voor andere termijnmarkten bestaan er ook wel zulke mogelijkheden, maar daarvoor is er geen adres in Nederland. De optie kost een bedrag van tussen de 15 en 30 procent van de waarde van een contract. En wat de prijs daarna ook doet, hoe diep hij ook valt, dit is de *enige* betaling, die u hoeft te doen, en dus het enige bedrag dat u kwijt kunt raken.

Maar u bent dit bedrag altijd kwijt, ook als u winst maakt. Van de winst moet dus eerst het bedrag van de optie worden afgetrokken, voordat u kunt bepalen wat de netto-winst is.

Voorbeeld: Een optie op een contract suiker met een opvraagtermijn tot maart kost bijvoorbeeld *f* 10.000. Daarvoor heeft u een recht tot maart (de officiële afwikkeling van een suikercontract voor maart ligt overigens bij eind januari) om het contract suiker op te vragen. Dat zult u slechts doen als u het dan onmiddellijk met winst kunt verkopen.

De optie krijgt u op één contract van 50 ton suiker, genoteerd op het moment van koop der optie op bijvoorbeeld *f* 1000 per ton, dus totaal *f* 50.000. Als de prijs per ton eerst een diepe val maakt, hoeft u niet te suppleren, zoals vereist zou zijn in een normale transactie op deze markt. Blijft de prijs alleen maar vallen, zodat u bij een gewone transactie misschien *f* 20.000 verlies zou moeten hebben betalen, dan laat u nu de optie gewoon lopen – u maakt geen gebruik van het gekochte 'kooprecht' (= optie) – en de *f* 10.000 voor de optie is uw enige verlies.

Stijgt daarentegen de prijs tot *f* 1500 per ton (bijvoorbeeld door een slechte oogst) dan kunt u eraan denken om de optie uit te voeren. Het contract is immers *f* 75.000 waard geworden, terwijl u door de optie een kooprecht voor *f* 50.000 hebt verworven. U geeft dus opdracht de optie uit te voeren, laat een contract kopen en verkoopt onmiddelijk (één woord tegen uw makelaar is voldoende voor al deze handelingen) en heeft dus *f* 25.000 winst gemaakt. Daar u evenwel nooit de prijs van de optie terugkrijgt, moet u de optiekosten aftrekken om de netto-winst te bepalen: in dit geval dus netto *f* 15.000.

Het kan ook zijn, dat tegen het einde van de termijn er slechts een winst van *f* 5000 is te behalen. U moet dan de optie toch maar laten uitvoeren, want aldus verdient u nog *f* 5000 terug van de *f* 10.000 optieprijs, en brengt u het verlies van de zaak tot *f* 5000 terug.

Het is ook mogelijk een verkoopoptie te nemen. U verkoopt dan *short,* zoals voorheen beschreven, en bent tegen onverwachte prijsstijgingen gedekt door de optie. U dekt pas in (uitvoeren van de optie) op een lagere prijs.

Het optiesysteem is dus gemaakt voor wat voorzichtiger mensen. Het heeft evenwel geen overdonderend succes be-

haald. Dat is niet verwonderlijk. Want mensen die de termijnmarkt aandurven, zijn goklustigen en moedigen, die niet zo'n behoefte gevoelen aan al te grote voorzichtigheid. Als nadeel van de optie is gebleken, dat zij relatief duur is, zodat de prijs van de goederen op de termijnmarkt eerst een zeer behoorlijke beweging moet doormaken alvorens men op een redelijke winst kan zitten.

Voor opties op grondstoffen van de Londense termijnmarkten kan men terecht bij *Optie-maal b.v., Herengracht 555 te Amsterdam, tel. 020-250650.*

Makelaars voor termijntransacties zijn onder meer de grote Amerikaanse brokers (ook voor effecten) *Bache Halsey & Stuart* te Amsterdam (tel. 020-427778) en *Merrill Lynch,* die te Rotterdam (tel. 010-144344) een speciaal kantoor voor uitsluitend termijntransacties heeft. Merrill Lynch is de grootste makelaar ter wereld (20.000 man personeel) en werkt met een enorm apparaat voor de termijnspeculatie, wat het belang van deze markt nog eens onderstreept: ononderbroken ratelende telexen met alle denkbare informaties over de betrokken goederen, speciale researchafdelingen, een eigen weerstation (!), en een reeks gekoppelde computers, die alle technische en fundamentele informatie verwerken en over de bureaus in heel de wereld verspreiden. (Overigens jammer, èn veelbetekenend, dat je ook met zo'n enorm apparaat nog steeds niet de doodzekere tip te pakken kunt krijgen.)

Deze grote makelaars verlangen van de klant – ook wel in zijn eigen belang – dat hij tamelijk kapitaalkrachtig moet zijn, alvorens hem tot termijntransacties toe te laten. Bij Bache bijvoorbeeld wordt als minimum geëist, dat men $ 50.000 vermogen moet kunnen bewijzen en $ 10.000 liquide moet zijn. Een termijnmarktrekening wordt niet beneden de $ 5000 geopend.

Toch kan de gewone man ook voor minder terecht. Een aanbevelenswaardig adres, waar men ook bereid is de kleinste orders (voor één contract) uit te voeren, is *Produit International b.v., Jan Evertsenstraat 16, Amsterdam, tel. 020-162966.*

In de van zin aandelenbeleggingsfondsen bestaan er ook fondsen of maatschappijen, die uitsluitend in grondstoffen speculeren. De ervaring heeft geleerd, dat men daarmee zeer moet

oppassen en dat er zich veel avonturiers onder bevinden, die reclame maken met drie of vier zeer goed verlopen transacties, maar de mislukkingen van vóór en ná die tijd vergeten mede te delen. De successen zijn derhalve zeer discutabel. Een Zwitserse maatschappij biedt een bankgarantie, dat in ieder geval 75% van het gestorte geld altijd weer terugbetaald wordt. Dat is erg eenvoudig: want 75% van uw storting wordt gewoon bij de bank gedeponeerd en helemaal niet voor de commoditiestransacties ingezet. Over alle 'systemen', vooral computer- en chartsystemen, zal ik kort zijn: ze zijn nooit en te nimmer het laatste woord op de termijnmarkten, en derhalve niet onbeperkt betrouwbaar – ook al wil men dat de argeloze belegger wel eens aanpraten.

Noteringen van de koersen van de belangrijkste wereldgoederenmarkten worden op de financiële pagina's van de meeste dagbladen gepubliceerd. Het beste dagelijkse overzicht in Nederland biedt het *Financieele Dagblad*, terwijl voor mensen die zich met deze zaken diepgaand willen bezighouden ook de lectuur van de *Financial Times* sterk is aan te raden.

Tenslotte geef ik u nog een lijst van produkten en koersen om u een wat duidelijker overzicht te geven van de belangrijkste markten en produkten, van de hoeveelheid van een contract, de prijsbewegingen, en om u mogelijk te maken om uw winst of verlies per punt fluctuatie uit te rekenen (één pond of één dollarcent verschil bij een notering van de koers bijvoorbeeld per ton, moet u dus maal het aantal tonnen nemen dat in één contract zit om uw verdienste of verlies per contract te kunnen uitrekenen. Als er dus een verschil van 50 pond is in de notering van koffie te Londen geldt dat per ton. Gezien een contract koffie 5 ton groot is, is er dus een verschil per contract van 250 pond ontstaan. Bij tien contracten dus 2500 pond winst of verlies).

Op deze markten wordt gewerkt met begrippen als *short ton* (= 907 kg), *metrieke ton* (= 1000 kg) en *long ton* (= 1016 kg), *bushel* (= 27,2 kg), *lbs* (= pound = 0,45 kg) en *troy ounce* (= 31,1 gram).

WERELDGOEDERENMARKTEN

Produkt	Markt	Koers in en per	1 Contract	Koers ca. 16.6.76	Koers ca. 10.8.76
Aardappelen	Amsterdam	100 kg *f*	15.000 kg	31.50	69
Eieren	Amsterdam	100 st. *f*	72.000 st.	13.70	16.50
Tin	Londen	£ p. metr. ton	5 ton	4571	4610
Lood	Londen	£ p. metr. ton	25 ton	282	259
Zink	Londen	£ p. metr. ton	25 ton	242	429
Koper	Londen	£ p. metr. ton	25 ton	915	836
Zilver	Londen	£ p. troy ounce	10.000 troy o.	278	231
Cacao	Londen	£ p. metr. ton	10 ton	1073	1189
Koffie	Londen	£ p. long ton	5 l. ton	1545	1448
Rubber	Londen	pence per kg	15 metr. t.	62	51
Suiker	Londen	£ p. long ton	50 l. ton	190	168
Palmolie	Londen	$ p. long ton	50 metr. t.	420	420
Haver	Chicago	$cts p. bushel	5000 bushel	188	167
Maïs	Chicago	$cts p. bushel	5000 bushel	279	269
Sojabonen	Chicago	$cts p. bushel	5000 bushel	668	634
Sojameel	Chicago	$cts p. short t.	100 sh. ton	197	183
Soja-olie	Chicago	$cts p. lbs	60.000 lbs	18,75	19,85
Tarwe	Chicago	$cts p. bushel	5000 bushel	380	357
Cacao	New York	$cts p. lbs	30.000 lbs	82	89
Katoen	New York	$cts p. lbs	50.000 lbs	73	74
Varkensbuiken	New York	$cts p. lbs	36.000 lbs	54	56
Runderen	New York	$cts p. lbs	40.000 lbs	45	42
Koper	New York	$cts p. lbs	25.000 lbs	72	70

6

Edele stenen en Edele metalen

I Diamant
II Gekleurde edelstenen
III Goud, zilver, platina

I Diamant

Voor diamant als *'hardste valuta'* en een *'veilige, zeer winstgevende belegging'* wordt sinds enige jaren met veel ijver de trom geroerd om groot en klein ervan te overtuigen, dat een diamantje één der best denkbare beleggingen is. Vooral de van vele filialen voorziene juweliersgroep *Schaap Citroen van Gelder (SCvG)* heeft met paginagrote advertenties vele mensen naar deze 'belegging' gelokt, en zelfs ook de kleine man voor 'belegging' in een kwart karaats diamantje weten te strikken. Met kleinere advertenties lieten zich ook vele andere diamantairs niet onbetuigd bij dit plots ontdekte diamantmijntje van vermeende geldbelegging.

Evenwel: diamant is géén goede geldbelegging. Laat u zich niet verblinden door prachtige grafieken, die enorme prijsstijgingen van diamant voorspiegelen. En geloof niet eens het verhaal, dat diamant tenminste inflatievast is. Diamant verliest het al van een simpele spaarrekening. Van 1949 tot 1975 is de wereldmarktprijs van diamant met slechts 120,95% (dus gemiddeld 4,7% per jaar) gestegen. Dat wil zeggen dat een in 1949 voor *f* 1000 gekochte diamant in 1975 in de groothandel *f* 2210 waard was. Zou men die *f* 1000 tegen slechts 4% rente en rente-op-rente voor die periode van 26 jaar op een spaarrekening hebben gezet, dan zou men in 1975 al *f* 2772 hebben bezeten. Indien men voor die lange periode het redelijke percentage van 7% aanneemt, zou men in 1975 *f* 5807 hebben gehad.

Maar afgezien van deze cijfers, die straks uit een objectieve statistiek van de hoogste autoriteit op dit gebied zullen blijken, levert de diamanthandel zelf door haar organisatie en gedrag het beste bewijs, dat de door haar zelf gecreëerde 'belegging' geen belegging is. Er bestaan geen eenheidsprijzen voor de hele handel, er bestaan geen beursnoteringen waardoor men de ontwikkeling van de echte wereldmarktprijzen kan volgen, er bestaat geen vorm van catalogisering. Daarentegen bestaan er per karaat in de handel wel verschillen in de verkoopprijzen tot 25 procent. De handelsmarge is hier en daar zo groot, dat alleen daardoor al een eventueel beleggingsaspect verstikt wordt, omdat men zeer lang moet wachten voordat een waardestijging de grote handelsmarge heeft ingelopen.

Dat zou allemaal misschien nog te verhelpen zijn. Maar het grootste euvel, waaraan vrijwel elke diamantair afzonderlijk schuldig is, bestaat in het feit, dat een particulier nauwelijks zijn beleggingsobject kan verkopen, behalve soms aan de handelaar, die hem vroeger de steen heeft verkocht. Wie evenwel die handelaar om wat voor reden dan ook niet meer weet te vinden, wie met een geërfde of als geschenk ontvangen steen zit of ergens in het buitenland verblijft, die zit in de mist. De steen, die volgens de beleggingsreclame zo zeldzaam is en steeds zeldzamer wordt, blijkt bij aanbieding voor de diamantair plots een waardeloos glassplintertje te zijn, waarop de meeste diamantairs niet eens een bod willen doen. Regelmatig getuigen kleine advertenties van die moeilijkheid: particulieren bieden eersteklas diamanten met beste certificaten voor de helft van de geldende handelswaarde te koop aan – de enige manier kennelijk om nog te trachten het diamantje kwijt te raken tegen een redelijke vergoeding.

Een belegging, die nauwelijks van de hand is te doen, is geen belegging – in ieder geval geen goede. Een goede belegging wordt gekenmerkt door een min of meer constante markt van vraag en aanbod voor het betrokken object en een tamelijk moeiteloze afzetmogelijkheid – waarbij de waarde bij voorbaat door regelmatige openbare vraag en aanbod kan worden bepaald.

Deze mogelijkheid geldt voor effecten (beurs), postzegels en munten (veilingen, catalogus), edele metalen en grondstoffen (markten met dagelijkse openbare noteringen), onroerend

goed (openbare verkoping, levendige vraag-en-aanbod). Maar dit geldt dus *niet* voor diamant, wat de diamantairs helemaal aan zichzelf hebben te wijten, omdat zij in 9 van de 10 gevallen de vrije aankoop van particulieren tegen redelijke prijs weigeren, maar aan de andere kant wel met heel veel drukte hun karaatjes als *'veilige, hardste en tegen inflatie bescherming biedende belegging'* omhoog loven.

Op deze kritiek heeft de diamanthandel geen wezenlijk antwoord. Zij wijkt uit naar zijstraatjes, die men ook wel bij minder serieus te nemen effectenmakelaars te horen krijgt, als een aangeprezen aandeel zich anders dan de verwachting ontwikkelt: 'U moet het op de lange termijn zien – dán is het een goede belegging'. De bekende eindeloze termijn. Of ze zeggen o zo schoon, dat het kopen van een diamant een kwestie van vertrouwen is en dat men dus een sterk bedrijf moet zoeken, dat nog lang zal bestaan. Want dan kan men later op dat adres altijd weer terecht voor een eventuele verkoop van het diamantje. Maar geen enkele diamantair durft een rechtstreekse terugkoop*garantie* te geven, laat staan een minimumprijs te garanderen. En die belegging is toch zo veilig? Waarom vreest de diamantair dan, dat een terugkoopgarantie kennelijk toch niet zo veilig is? En het feit, dat zij in de regel van niet-klanten geen diamanten wensen aan te kopen, duidt er vooral op dat er in de handel kennelijk weinig behoefte aan diamanten bestaat, omdat ze nog volop via de traditionele handelskanalen zijn te krijgen. Die schaarste, waarmee de belegging in diamant zo fervent wordt verdedigd, lijkt dus voorlopig nogal erg mee te vallen.

Deze inderdaad sterk negatieve aspecten worden voorts nog vertroebeld door regelmatig opduikende onenigheid tussen vakmensen over de werkelijke kwaliteit van een diamant, het door elkaar gebruiken van een handvol normsystemen en de haat en nijd onderling, die men vaststelt als men eens in dit wereldje duikt, dat naar buiten toe nog wel de ernstige façade van betrouwbaarheid, vertrouwen en koek-en-ei ophoudt.

Bij dat alles is het opmerkelijk maar niet verwonderlijk, dat de *De Beers-organisatie* te Londen de neus optrekt voor *belegging* in diamant, en in gesofisticeerd Engels via de hoogste woordvoerder mij zegt: 'Wij zouden belegging in diamant niet willen aanraden; wij zien dat niet graag'. Wie en wat is deze

organisatie? Het is *De Beers Consolidated Mines* van de al bij leven legendarische Zuidafrikaan Harry F. Oppenheimer, die voor 80 procent de wereldwijde distributie van ruwe diamant naar de slijperijen onder de hoede heeft van de dochtermaatschappij de *Central Selling Organization (CSO).*

Wie er ook helemaal geen brood ziet in belegging in diamant zijn de gezamenlijke consumentenbonden. In onder meer Engeland, België en Nederland hebben hun mensen zelf getracht om diamanten, die enige jaren geleden waren gekocht, weer te verkopen. Hier de resultaten:

De Engelse consumentvertegenwoordigers hebben in 1974 twee diamanten, die in 1970 waren gekocht, bij 58 handelaars aangeboden. Slechts 16 waren in principe geïnteresseerd. Doch er werd slechts eenmaal een bedrag geboden, dat gelijk was aan het aankoopbedrag van een der twee stenen. Voor een derde diamant, die kort tevoren was gekocht voor *f* 14.270, werden slechts twee geïnteresseerde handelaars gevonden, die als hoogste bod *f* 5500 uitbrachten.

In België, met Antwerpen als een der belangrijkste diamanthandelscentra ter wereld, wilden van 22 handelaars slechts vijf tot aankoop overgaan. Het hoogste bod was de helft van wat vier jaar tevoren voor de steen was betaald.

De Nederlanders gingen op stap met een briljant van 1,14 karaat, die medio 1975 voor *f* 17.400 was gekocht. Van de 20 bezochte handelaars bracht er slechts één een bod uit... van *f* 4000.

Dat zijn natuurlijk bedroevende, maar vooral voor zichzelf sprekende ervaringen. Een bijkomend drama was de onvriendelijkheid die jegens verkopers van de diamant werd betoond. Men ondervond het als een 'vernedering'.

Overigens waren sommige juweliers en diamantairs wel bereid tot een taxatie, ook al wilden ze de steen niet kopen. De taxaties varieerden van *f* 7000 tot *f* 20.000. De kwaliteitsbeoordeling betreffende slijpsel en zuiverheid (insluitsels) liepen sterk uiteen. In België durfde een diamantair, die bovendien nog lid (*fellow*) was van de expertiseclub *Gemmilogical Association,* zelfs over de onbetwistbaar echte diamant te beweren, dat deze synthetisch zou zijn. Zoiets is genoeg om elke particulier schrik aan te jagen en gelijk de moed te laten opgeven. In Engeland bleek een steen van oorspronkelijk 1,42 karaat aan

het einde van de toer tot 1,04 karaat te zijn gekrompen. De steen diende immers steeds in achterkamertjes te worden onderzocht en zal daarbij één of enkele keren zijn verwisseld.

De hele beleggingsrage in diamant steunt slechts op één enkele grote prijsstijging, in de periode 1973-1974 (de oliecrisis!), hoewel in Frankrijk en Duitsland al bij de toename van de geldontwaarding vanaf 1965 enkele pogingen waren ondernomen om de diamant tot belegging te verheffen. In 1973/74 vond de *enige* grotere prijsstijging in diamant van *de hele eeuw* plaats. En daarop wil men plots baseren, dat diamant zo'n geweldige belegging zou zijn?! Voor het overige is diamant ook wel in waarde gestegen, maar zeer vaak slechts zo matig, dat men met een gewoon spaarboekje beter zou zijn uitgeweest. De bijgaande lijst van de prijsontwikkeling van diamant toont vaak waarden van slechts 2,5 procent of minder per jaar. Daarmee is ook het beleggingsfabeltje, dat diamant een rotsvaste bescherming tegen inflatie zou bieden, van de baan. Wie tegenover bijgaande officiële index van de De Beers-organisatie ter loochening van het beweerde een prijsvergelijking van de winkelprijzen (publieksprijzen) wil zetten, is niet objectief. De De Beers-prijs is de enige echte wereldmarktprijs, de inkoopprijs voor de diamanthandel. De diamantairs zullen eventueel in te kopen stenen dus nooit naar de winkelwaarde taxeren, maar volgens hetgeen zij bij De Beers moeten betalen. De publieksprijzen bieden ook niet in het geringste een objectieve maatstaf, want zij zijn vrij manipuleerbaar en bevatten een vrijelijk vastgestelde, hoge handelsmarge. Hoe hoog die marge kan worden opgeschroefd, blijkt uit de volgende prijsdalingen van 1 karaat blauwwit loepzuiver bij Schaap Citroen van Gelder, terwijl de prijzen op de wereldmarkt echter stabiel of stijgend waren (en de dalingen dus slechts een vermindering van de winstmarge konden zijn):

26 juli 1974:	*f* 23.000
30 mei 1975:	*f* 19.635
30 aug. 1975:	*f* 18.000

Tegelijkertijd kostte een kwart karaat van dezelfde kwaliteit bij SCvG *f* 550, bij de diamantair-slijperij *Drukker-Dumig* evenwel *f* 350.

Het enige verweer tegen de De Beers-index, dat enigszins

kan gelden, is de stijging van de bewerkingskosten door inflatie en loonontwikkeling – wat men in een bewerkte diamant kan doorberekenen. Maar veel gewicht werpt dat niet in de schaal, omdat de wereldmarkt de plaats blijft, waar de diamantair zijn behoefte indekt. Hij heeft dan ook weinig behoefte om een steen van een particulier aan te nemen, omdat (zeker als hij zelf een slijperij heeft) hij zelf voldoende geslepen stenen in voorraad heeft.

Een ander argument ten gunste van een 'belegging' in diamant van de zijde van de diamantairs is, dat een stabiele prijsstijging verzekerd is door het monopolie van de Central Selling Organization (CSO), die immers 80% van de distributie beheerst. Inderdaad kan de CSO de distributie enigszins beperken, zodra er een te groot aanbod dreigt. Maar geen enkele markt laat zich dwingen, en de CSO kan om simpele financieel-economische redenen niet een lange reeks van jaren de distributie nagenoeg lamleggen, op straffe van eigen verliezen. Ook bij goud werd ooit eens op de macht van een soortgelijk Zuid-Afrikaans monopolie dan wel syndicaat (met Zwitserse banken) gewezen. Evengoed kon de goudprijs echter duchtig in mekaar zakken. En na de eerste grote diamantrage was er in 1975 en 1976 van een grote prijsstijging ook al niets meer te merken.

Hier volgt de index van de prijsverhogingen door de *Diamond Trading Company* (De Beers) van 1949 tot 1975. U ziet daarin ook, dat een prijsvergelijking in ponden en dollars een veel mooier, maar vervalsend beeld kunnen geven. Deze valuta werden enkele keren duchtig gedevalueerd, wat nominaal natuurlijk een grote prijssprong in deze valuta betekent, omdat het materiaal dezelfde waarde behoudt, het geld evenwel minder waard werd. Daarom is het enige objectieve overzicht de gewone index zonder inwerking van de valuta.

Prijsverhogingen vanaf september 1949 van Diamond Trading Company (De Beers).

		Index 1949 = 100	**Exclusief devaluatie**
September 1949	+ 25%		**geen**
	devaluatie van £	125.00	**stijging**
Maart 1951	+ 15%		
	devaluatie van £	143.75	
September 1952	+ 2,5%	147.34	**102.50**
Januari 1954	+ 2%	150.29	**104.55**
Januari 1955	+ 2,5%	154.05	**107.16**
Januari 1957	+ 5,7%	162.83	**113.27**
Mei 1960	+ 2,5%	166.90	**116.10**
Maart 1963	+ 5%	175.25	**121.91**
Februari 1964	+ 10%	192.78	**134.10**
Augustus 1966	+ 7,5%	207.24	**144.16**
December 1967	+ 16,66%	241.81	
	devaluatie van £		
September 1968	+ 2,5%	247.81	**147.76**
Juli 1969	+ 4%	257.72	**153.67**
November 1971	+ 5%	270.61	**158.28**
	(3% markt)		
	(2% valuta)		
Januari 1972	+ 5,4%	285.22	
	devaluatie van $		
September 1972	+ 6%	302.33	**167.75**
Februari 1973	+ 11%	335.59	
	devaluatie van $		
Maart 1973	+ 7%	359.08	**179.49**
	zweven van $		
Mei 1973	+ 10%	394.99	**197.44**
Augustus 1973	+ 10,2%	435.28	**217.58**
Januari 1975	+ 1,55%	442.03	**220.95**

Het is overigens duidelijk, dat *niemand* – ook de diamantair niet – het prijsverloop van de toekomst kan voorzien, waarbij evenwel alle andere genoemde euvels onverminderd blijven bestaan. Grote omwentelingen in Zuid-Afrika, een der belangrijkste winningsgebieden, kunnen plots de prijs omhoog stuwen.

Bij alle kritiek zie ik twee lichtpunten aangaande het beleggingsaspect. Er bestaat inderdaad een schaarste aan grote en zeer witte diamanten. Zuiver door hun zeldzaamheid kunnen zij inderdaad een belegging op lange termijn zijn, omdat het wellicht over twintig of dertig jaar erg moeilijk zal zijn om bijvoorbeeld een drie karaats briljant van de kleurklasse *River* (blauwwit) nog te pakken te kunnen krijgen – te meer daar zulke prachtstukken voor haast eeuwig familiebezit plegen te blijven. Harry Oppenheimer zei in een voordracht in 1975: 'Praktisch alle nieuwe vindplaatsen van diamant bevatten alleen nog kleine steentjes, en in het algemeen steentjes van slechte kwaliteit'. Doordat u bij zulke stenen gelijk in de klasse van *f* 100.000-en-plus zit, wordt de afzetmarkt natuurlijk wel een stuk beperkt.

Ten tweede: er zijn enkele diamantmakelaars op de markt, die hun prijzen zeer dicht bij de wereldmarktprijzen oriënteren, omdat zij zich inderdaad met het gewone vraag-en-aanbod-principe op de diamantbeurs bewegen. Zij zijn ook bereid om voor niet-klanten te trachten een diamant op de beurs te verkopen – tegen een commissie van 2,5 tot 10 procent. Een der bekendste makelaars is Ed. Blik van *Diamond Investment Association, Weesperplein 4, Amsterdam.* Hij heeft een goede naam, maar er bestaan natuurlijk ook andere betrouwbare makelaars. De makelaar heeft – vanuit het standpunt van de particulier – het voordeel, dat hij niet beslist stenen uit eigen voorraad wil verkopen, omdat hij slechts bemiddelt tussen kopers en verkopers volgens gegeven opdrachten. Een slijperij daarentegen heeft een grote voorraad briljanten uit eigen produktie en wil die vooral zo snel mogelijk verkopen.

Een der grootste diamantairs van Nederland, *Drukker-Dumig* te Amsterdam, heeft de beleggingsrage zover aangemoedigd, dat hij zelfs in de zin van aandelen een soort spreidings-portefeuille heeft uitgevonden. Begin 1976 stelde hij mij voor, dat *f* 25.000 in diamant als volgt belegd zou moeten worden:

4 stuks van 0,50 karaat	= f 9.500
6 stuks van 0,40 karaat	= f 6.600
10 stuks van 0,30 karaat	= f 4.650
16 stuks van 0,25 karaat	= f 5.600
Totaal	f 26.350

Ik geef het u maar als informatie, zelf geloof ik er niet erg aan. Overigens weigert ook Drukker-Dumig steentjes van niet-klanten in te kopen.

Het verzekeringsconcern *Delta Lloyd* meende samen met *Asscher's Diamant Maatschappij* de beleggingsmanie te moeten uitbuiten met de oprichting van het *Delta Lloyd/Asscher Diamantfonds I*, waarin voor 2 miljoen gulden aan diamant werd gestoken. Particulieren kunnen *'diamant-deelbiljetten'* van f 500, f 1000 en f 5000 kopen, waarin boven de intrinsieke waarde van de diamant uit respectievelijk f 75, f 100 en f 300 aan kosten is gecalculeerd. Dat zal een der redenen zijn geweest, waarom het fonds geen succes is geworden. Het lijkt immers heel wat verstandiger om dan zelf een diamantje voor die prijs te kopen en er als sieraad nog plezier aan te beleven ook. (Gezien de hardheid van diamant bestaat er geen gevaar voor beschadiging in een sieraad. Officieel moet bij het zetten van een los aangekocht steentje BTW over de totale waarde van steen en sieraad worden berekend, maar gewoonlijk wordt dat onderhands wel eens 'vergeten'). Het enige voordeel van het fonds kan zijn, dat Asscher de diamanten tegen een redelijke prijs zal willen terugnemen. Maar de te realiseren prijsstijging blijft een grote onbekende en hoeft, zoals uit ons prijsvergelijk is gebleken, bij lange na niet spectaculair te zijn.

Wel als 'zwart geld' en als 'vluchtkapitaal' heeft het miniscule, dure steentje de beste kansen. Maar dan nóg blijft steeds de vraag of later of in het buitenland het steentje fatsoenlijk te gelde kan worden gemaakt.

Ongeveer 2000 jaar geleden werden de eerste diamantgronden ontdekt in Borneo en India. Dit bleven 1700 jaren lang de twee enige bronnen. Diamant is zuivere koolstof, miljoenen jaren geleden in de aarde ontstaan onder inwerking van hoge temperaturen en extreem hoge druk, waardoor kristallisering ontstond. Dat alles maakte diamant tot de hardste aller mate-

riën, en bewerking is dan ook slechts mogelijk met... diamant.

Later werden in Brazilië diamantvelden ontdekt. De thans zo grote betekenis van Zuid-Afrika op dit gebied begon pas in de vorige eeuw, toen daar in 1866 een ruwe diamant van 21,55 karaat, de 'Eureka', werd gevonden en in 1869 een ruwe diamant van 83,50 karaat, die pas goed de diamant-rush op gang bracht.

Bij beoordeling van kwaliteit en waarde spreekt men in de diamantwereld van de vier c's: *carat* (karaat = gewicht), *colour* (kleur), *clarity* (zuiverheid), *cut* (slijpsel).

Eén karaat is 0,2 gram. In de handel gaat men van *sorteringen* uit. De sortering van '1 karaat' omvat de stenen van 0,98 tot 1,12 karaat. Minder dan 0,98 mag niet meer tot de 1 karaat-sortering worden gerekend. Dat is belangrijk, want 0,95 karaat bijvoorbeeld is per karaat uitgedrukt 20% goedkoper. Voor de sorteringen per karaat worden namelijk eenheidsprijzen vastgesteld (elke diamantair stelt zijn eigen eenheidsprijs per karaat vast). Daar grote stenen veel zeldzamer zijn, is 1 karaat dus veel duurder dan tweemaal de prijs voor een half karaat. Een briljant (dat is slechts een slijpvorm van een diamant) van 2 karaat kost ongeveer viermaal zoveel als een briljant van 1 karaat. En één karaat kost 200 maal meer dan eentiende karaat. Om de exacte waarde uit te rekenen, wordt de eenheidsprijs per sortering vermenigvuldigd met het exacte gewicht van het steentje. Die eenheidsprijzen kunnen per diamantair nogal uit elkaar liggen. In 1975 noteerde ik van vijf willekeurig uitgezochte handelaren voor 1 karaat van dezelfde kwaliteit op één dag de volgende prijzen:

ƒ 20.500
ƒ 18.000
ƒ 17.500
ƒ 16.300
ƒ 15.600

De slijpvorm (*cut*) briljant is verreweg de populairste en in handel en belegging praktisch de enige gebruikte. De briljant heeft 57 slijpvlakjes om de glinstering van de steen het beste tot gelding te laten komen.

De kleuren zijn van eminent belang: puur blauwwit (*jager*) is het uniekste en volgens de diamantairs nauwelijks of helemaal niet meer te vinden. In de rangorde van belangrijkheid volgen

dan blauwwit (*river*), fijnwit (*top-wesselton*) en wit (*wesselton*). De volgende klassen van *top crystal* en *yellow* (geel) worden minder zeldzaam geacht, maar zijn tijdens de beleggingsrage wel in prijs blijven achterhinken.

De zuiverheid (*clarity*) wordt bepaald bij een bepaalde lichtinval onder een 10 maal vergrotende loep. Loepzuiver (*flawless*) betekent dat er geen enkel insluitsel in het steentje zit, en volgens de diamantairs is dit soort de enige geschikte voor belegging, omdat over zo'n (top-)kwaliteit geen discussie mogelijk zou zijn. Zijn er wel insluitsels, dan moeten zij volgens hun grootte worden aangeduid met uitdrukkingen als vvsi (*very very small inclusion*), trapsgewijs stijgend tot *slightly imperfect* (enigszins onzuiver).

Er bestaat een verschillend gebruik van *nomenclatuur* (benaming) van de hoedanigheden, soms verschillend per land. Dat zorgt regelmatig voor verwarring. Om de klanten wat meer zekerheid te geven en wat sneller van de 'belegging' te overtuigen, heeft de diamanthandel derhalve *certificaten* ingevoerd, die de kwaliteit van de steen moeten garanderen. Maar gezien iedere handelaar zijn eigen certificaat mag maken, is het langzamerhand nodig geworden om weer een certificaat over de waarde van het eerste certificaat uit te vinden. Er blijken bovendien laboratoria te bestaan, die praktisch elke gewenste verklaring (tegen betaling) op het certificaat afgeven.

In principe zijn alle certificaten waardeloos. Een diamantair, die een steen aangeboden krijgt, kent slechts één 'certificaat': zijn eigen oog. Wat een certificaat ook beweert, de diamantair gaat uitsluitend van zijn eigen bevindingen uit. Als dan blijkt, dat de steen niet overeenkomstig de beschrijving van het certificaat is, staat de particulier weer mooi in de mist. Hij kan tegen-expertises willen laten uitvoeren, maar volgens diamantairs zal men bij verschil van mening geen diamantairs vinden, die zich in het wespennest van tegen-expertises willen steken. Een door allen erkende geschillencommissie bestaat er niet en een laboratoriumonderzoek is bij geschillen nooit bindend. Zelfs het *18e Wereld Diamant Congres* kwam in mei 1975 te Amsterdam tot de conclusie, dat de certificaten van de verschillende laboratoria elkaar tegenspreken. De minste laboratoria bleken bovendien onafhankelijk te zijn – zij behoren tot het bedrijf, welks diamanten zij moeten 'certificeren'. De internati-

onaal belangrijkste laboratoria met een grote mate aan erkenning van hun autoriteit zijn het *Gemmilogical Institute of America (GIA)* en het (Duitse) *Institut für Edelsteinforschung* te Idar-Oberstein.

Dank zij het certificaten-onwezen zijn al heel wat particulieren later tot de ontdekking gekomen, dat hun diamant(en) van heel wat mindere kwaliteit waren en dus heel wat minder waarde had dan werd aangenomen. Als het steentje in een sieraad is verwerkt of in een niet verzegelde verpakking zit, kan ook gemakkelijk worden beweerd, dat het niet bij het certificaat behoort. Nieuw is de mogelijkheid van verzekering tegen verliezen door een foutief certificaat, die bij *Lloyd's of London* kan worden afgesloten via *Leon van Eessel, Frankrijklei 67, Antwerpen.* De premie bedraagt 0,75% van de waarde van de diamant voor de eerste drie jaar. De diamanthandel zal wel lachen om die verzekering. Ik ook, trouwens.

De ervaring heeft geleerd, dat het moeilijk is om twee diamantairs te vinden, die spontaan een eensluidende kwalificering van een diamant afgeven. Ook dit drukt zeer sterk op het vermeende maar kennelijk niet bestaande beleggingsaspect van diamant.

Diamond Selection System te Londen, waarin een groep grote Engelse banken deelneemt, heeft een uiterst verfijnde keuringsmethode van diamanten ingevoerd – met elektronische apparatuur en microscopen. Gezien je daarbij *precies* weet wat je hebt, lijkt mij dit systeem toch toekomstwijzend te moeten zijn. (Kopers kunnen later desgewenst binnen dit systeem ook weer trachten te verkopen. Banken als *Labouchère,* die vroeger ook diamanten hebben verkocht, pleegden bij DSS in te kopen).

De meeste banken hebben overigens al weer afscheid genomen van hun aanbod van diamantjes, waarmee zij eens van de beleggingsrage wilden profiteren. De banken hebben ingezien, dat het geen belegging was, vooral door de moeilijkheid van terugname der steentjes.

Of diamant ooit nog een beleggingsobject zal worden, ligt minder aan de prijsontwikkeling in de toekomst, maar meer aan de diamanthandel zelf, die vooralsnog in haar geheel te onserieus is om op een beleggingsmarkt met succes te kunnen opereren. Deze handel zou zich van binnen uit geheel moeten

herorganiseren, veel stringentere regels moeten invoeren en vooral tot een open beurshandel met officieel genoteerde dagprijzen alsmede met een onafhankelijke geschillen- dan wel keuringscommissie moeten komen opdagen, alvorens diamant van de structuur uit een kans maakt om inderdaad de 'hardste valuta' te zijn of tenminste een kans te maken als gewoon beleggingsobject.

II Gekleurde edelstenen

De massa der beleggers pleegt gewoonlijk achter de luidste schreeuwers aan te lopen, maar komt nà de grote waardestijging veelal net te laat – als er al weer windstilte is of de prijzen beginnen te zakken. Aldus hebben vele gelukzoekers helemaal over het hoofd gezien, dat een eventuele 'belegging' in gekleurde edelstenen veel meer kansen bood dan bij diamant – door veel grotere prijsstijgingen en veel gemakkelijkere afzetmogelijkheden voor particulieren. Zo was in de periode 1965 tot 1975 de prijsstijging voor smaragd tweemaal groter dan bij diamant. Globaal genomen zijn de prijzen van de groene, blauwe en rode edelstenen in de jaren 1972 tot 1975 (de tijd van de diamantrage) verdubbeld.

De snel stijgende waarde van de gekleurde edelstenen wordt vooral veroorzaakt door de grote moeite, waarmee nog grotere stenen van topkwaliteit te krijgen zijn. *Kashmir*-saffieren, met die wondermooie kleur van fluweelachtig korenbloemblauw, zijn alleen nog maar uit tweede hand te krijgen. De rode robijnen moeten voornamelijk uit Thailand en Cambodja (Khmerland) komen, maar sinds de zon boven Phnom Phem in de rode kleur van het communisme opkomt, zit de nieuwe toevoer, die toch al uiterst schaars was, lelijk in de knoop. De zeer fijne groene smaragden moeten uit Columbia en Rhodesië komen – landen die er politiek ook al niet zo stabiel voor staan. Grotere smaragden van goede kwaliteit zijn een grote zeldzaamheid aan het worden. Eén karaat (= 0,2 gram) smaragd is dan ook een stuk duurder (ca. *f* 20.000, was in 1965 nog 2000 gulden) dan één karaat diamant (ca. *f* 16.000), waarvan geen gebrek is. Een karaat robijn doet al *f* 15.000 en saffier *f* 10.000. Nog niet lang geleden was dat maar de helft of een derde.

De zeldzaamheid van mooie stenen, de moeite van de handel om er nog aan te komen, maakt het dan ook noodzakelijk dat men steeds meer op veilingen en bij particulieren gaat zoeken. Wie uit erfenis of van een vroegere koop een goede steen bezit, kan er dus nu dik geld voor maken, als hij wil. 'Er worden zeer hoge prijzen betaald', verzekert mij directeur Willem Hogervorst van de Haagse juwelier *Schaap b.v.* (Noordeinde 86), tevens beëdigd makelaar en taxateur (tarief: tot een waarde van *f* 2000: 1% van de totale waarde, tot *f* 40.000: 1/2%, daarboven 1/4%). Hij is gespecialiseerd op gekleurde edelstenen.

Bij gekleurde stenen speelt vooral de kleurnuance een belangrijke rol. De kleur mag niet te waterig en ook niet te donker zijn. Daartussen ligt de topkwaliteit. Het aantal insluitsels speelt op de tweede plaats een rol bij de waardebepaling.

De grote belegger zoekt vooral het grotere karaat. Voor belegging geldt als ideale grootte bij smaragd 1 karaat, bij robijn 2 karaat en bij saffier 3 karaat. Groter mag natuurlijk altijd. Toch meen ik dat kleinere stenen het qua belegging even goed kunnen gaan doen, omdat hoe dan ook de zeldzaamheid een toenemende rol in deze branche gaat spelen, sterker dan bij diamant, waarin bovendien een veel grotere handelsorganisatie bestaat. De procentueel sterkste prijsstijging verwacht ik vooreerst bij saffier en robijn.

Ook parels gooien ogen naar belegging. Zij worden in oesterbanken in zee gekweekt. Al in 1974 mislukte de oogste dramatisch – door de sterk toegenomen vervuiling van het zeewater. De heer Hogervorst hoorde in Japan van de parelvissers hetzelfde klaaglied. Daardoor gaan parels zeldzamer en dus ook snel duurder worden. En niemand kan mij wijs maken, dat de zeevervuiling in een paar jaar weer is opgelost. Wat voor de belegger een vingerwijzing voor de toekomst is. Een zeer mooi parelsnoer heeft men al tussen de 1000 en 3000 gulden. En het is ook een bruikbare belegging – om de hals van een teerbeminde.

III Goud, Zilver, Platina

Goud

De oudste aller nog bestaande beleggingen en speculaties zal

wel het goud zijn. Het was zelfs belangrijker dan geld, dat zijn beweerde (nominale) waarde de eeuwen door slechts aan tegenwaarde in goud kon ontlenen. (Over de velerlei aspecten van de rol van het goud leze men hoofdstuk 2). Goud betekende rijkdom, en wie rijk wilde zijn, moest vooral goud bezitten. Goud is dus onmiskenbaar een belegging, evenwel meer gekarakteriseerd door de stabiliteit dan het rendement.

Goud heeft eigenlijk altijd alles beheerst wat met geld, en dus met belegging en speculatie, te maken heeft. Al de Romeinse chronist uit de Cesar-tijd Gaius Caecilius Plinius schreef: 'Het goud was een bron van hebzucht, geraffineerde woeker en het streven om door luiheid rijk te worden'. En Columbus schreef uit Jamaica: 'Goud is het allervoortreffelijkst. Wie het bezit, kan zich alles wat hij op de wereld wenst, verschaffen en zelfs zielen het paradijs binnenvoeren'.

Uit deze woorden, en uit de geschiedenis, blijkt dus, dat goud vooral een zaak is die men moet bezitten, en minder om ermee te speculeren, wat regelmatige koop en verkoop zou betekenen. Goud is vooral bedoeld om rijkdom vast te houden. Maar daarin is sinds enige tijd wel een kentering gekomen.

Waarom juist goud? Wegens deze vraag zijn economen en financiële experts geneigd om goud 'een barbaars metaal' te noemen. Minder om de opgewekte hebzucht en gier, maar meer wegens de onbruikbaarheid van het metaal, de onzinnigheid van de toegekende waarde. Want wat is nou helemaal de waarde van dat goud? De helft van al het gevonden goud wordt gelijk in kluizen opgeborgen om er zo mogelijk nooit meer uit te geraken, of anders van de ene kluis naar de andere te verhuizen. Een zinvol gebruik wordt van dit goud niet gemaakt. De waarde bestaat alleen bij de gratie van het feit, dat de mensen *geloven* dat het veel waard is. Een uiterst dunne basis dus, waar het zware metaal in de toekomst ooit wel eens met donderend geraas doorheen zou kunnen zakken. De Amerikaanse schrijver Timothy Greene schrijft dan ook zeer treffend: 'Men kan zich nauwelijks iets nuttelozers voorstellen dan goud. Zou men het op een eenzaam eiland uitschudden, wat zouden de inboorlingen er al mee kunnen beginnen?'

Goud laat de mensen geloven, dat hun al dan niet grote rijkdom veilig gesteld is. Daarom neemt dit geloof krachtig toe, – en daarmee de vraag en de prijs –, bij stijgende inflatie en

stijgende economische onzekerheid. Een bij uitstek geschikte bodem voor een moderne goudrush hadden we daarom in de periode 1973/1974, toen de oliecrisis heel de wereldeconomie in de war bracht, de inflatie ging galopperen en bovendien nog het goud al van zijn monetaire (gelddekkende) functie was ontdaan. Bij al die onzekerheid stortten zich de mensen op het goud en ontstond een nimmer geziene prijsstijging voor één *troy ounce* (= 31,1 gram) goud van de 40 dollar naar de 200 dollar. Wie veel goud had, kon zijn vermogen in korte tijd dank zij het goud vervijfvoudigen. Toen de oliecrisis voorbij was en de economie weer in het gelid leek te komen, viel de goudprijs dan ook al weer ras in de richting van de $ 100 terug, wat altijd nog een flinke prijs is.

Deze recente goudrush heeft een dimensie aan het goud toegevoegd – niet alleen meer conservering van rijkdom, maar ook een mogelijkheid voor speculatie. Aldus is goud sinds korte tijd een veel voorkomende kreet onder spaarders en beleggers – van groot tot klein – geworden.

Beleggers en speculanten mogen hiervan uitgaan: Goud is alleen interessant in sterk inflationaire perioden. Hoe groter de inflatie, des te meer zullen de mensen naar goud grijpen, waardoor de prijs vanzelf al stijgt. Maar bij teruglopende inflatie zal ook de goudprijs zakken. Economische onzekerheid, slechte conjunctuur en oorlogsdreiging zijn verdere facetten voor het opdrijven van de goudprijs. Daarbij pleegt men in een eerste speculatiefase sterk te overdrijven, zodat ook bij blijvende inflatie en onzekerheid plots een (gezonde) terugval van de prijs optreedt. Wie met goud succes wil hebben, zal dus deze golven moeten volgen om op het goede moment te kopen, maar vooral op het goede moment te verkopen. Goud is in vele opzichten qua koersontwikkeling een gewone grondstof als andere *commodities*. Voor een vermogensconservering tot in alle eeuwigheid is goud dus niet geschikt, temeer ook omdat het geen lopend rendement oplevert.

Gezien dus goud voor een groot deel als gewone grondstof moet worden betracht, als men als belegger van de prijsfluctuaties wil profiteren, is het van belang enkele basisfeiten te kennen.

Dagelijks wordt op de grote goudmarkten van Zürich, Jo-

hannesburg en New York zo'n 30 ton goud omgezet, dus voor ruim 300 miljoen gulden (als de ounce-prijs in de buurt van de $ 100 ligt). Er is niet zo overdonderend veel goud op de wereld. De tot nog toe ontgonnen hoeveelheid wordt geraamd op 80.000 ton, wat bijeengestapeld een kubus van 16 x 16 x 16 meter betekent, of een halve meter dikke laag, die net een voetbalveld kan bedekken. Goud maakt slechts 0,0002% van de aardse materie uit.

Voor ongeveer 300 miljard gulden bevindt zich 's werelds goudvoorraad in privé-bezit. Bij een kiloprijs van *f* 10.000 is al het goud van de wereld minstens 800 miljard gulden waard. Het meeste privé-bezit aan goud vindt men paradoxalerwijze in een der armste landen, waar het privé-bezit van goud bovendien is verboden: in India, waar ook de armste boer zijn dochter met goud moet overladen als hij haar aan een zo goed mogelijke partij wil uithuwen. Met kleine vissersbootjes smokkelen de Indiërs het goud uit de Arabische sjeikdommen. Overigens is het bezit van goud ook in Frankrijk en Zwitserland zeer populair.

Goud werd vroeger vooral in de Oriënt gevonden. Later werden goudvelden ontdekt in Zuid-Amerika, Rusland, Australië, Californië, Colorado, Canada, Alaska en uiteindelijk in Zuid-Afrika, dat nu de belangrijkste bron is. Zeer lang bleef de methode van ontginning het spoelen van de grond uit rivierbeddingen door een zeef in de hoop dat er *nuggets* (goudklompjes) in de zeef zouden blijven hangen. Het harde leven van de *digger* (goudzoeker) werd onder meer door Charly Chaplin per film wereldwijd berucht.

Heden ten dage is het vinden van goud niet meer zo simpel, wat mede verantwoordelijk is voor de algemene prijsstijging. De ontginning in de Zuidafrikaanse mijnen is bikkelhard geworden. Negerarbeiders moeten tot vier kilometer onder het aardoppervlak afdalen om goudhoudend erts bij 50 graden Celcius los te kappen. Op 160.000 gram gesteente wordt dan nog slechts ca. 1 gram goud gevonden.

De helft van 's werelds goudvoorraad werd pas na 1931 gevonden. In de aarde wordt nog slechts 31.000 ton goud vermoed. Zuid-Afrika produceert thans per jaar 950 ton goud, Rusland 240 ton, Canada 65 ton en de USA 45 ton. Het Russische goud komt niet direct in vrije omloop. De Russen reserve-

ren hun goud voor de betalingen aan het Westen van voedingsmiddelen en geleverde fabrieken.

In 1974 werd van de jaarproduktie van goud 60% afgenomen door beleggers en speculanten (en verdween dus in kluizen), 18% voor industrieel gebruik (vooral ruimtevaart, electrotechniek en tandheelkunde) en 20% voor sieraden.

In het zeewater zit ook wel goud, maar slechts 0,000006 delen goud op één miljoen delen water, hetgeen ontginning vooralsnog onzinnig en onbetaalbaar maakt.

De ontginning wordt steeds kleiner en moeilijker en daardoor duurder. Verscheidene goudmijnen moeten bij een vrije goudprijs op de wereldmarkt beneden $ 130 al met verlies werken, zodat kan worden aangenomen, dat over enige jaren $ 130 een bodemkoers kan gaan worden.

De grootste populariteit heeft goud verkregen als dekking van de waarde van papiergeld (zie hoofdstuk 2). Daardoor konden de Centrale Banken evenwel een kunstmatig laag gehouden 'officiële goudprijs' vasstellen. Deze kunstmatigheid werd onthuld, toen de USA in augustus 1971 de inwisselbaarheid van de dollar tegen goud ophieven. Het geld leek daardoor nauwelijks een reële waarde te hebben en de moderne goudrush begon. Van de kunstmatige prijs van $ 35 steeg de prijs op de *vrije goudmarkt* (de markt buiten de Centrale Banken, waar particulieren en bedrijven goud inkopen) naar $ 140. De oliecrisis, inflatie en recessie dreven de prijs verder omhoog. Vooruitlopend op de opheffing per 1 januari 1975 van het verbod in de USA tot privé-bezit van puur goud werd de goudprijs door de speculatie verder omhoog gedreven (tot $ 200), omdat men een enorme run der Amerikanen verwachtte. Sommige optimisten voorspelden toen al een goudprijs van $ 500. Maar toen de Amerikanen helemaal niet zo verzot op het goud bleken te zijn, begon de prijs terug te krabbelen.

Bovendien verkocht de Amerikaanse schatkist een deel van het goud en besloot het *Internationaal Monetair Fonds (IMF)* wegens de opheffing van goud als monetaire maatstaf om een zesde van zijn goudvoorraad aan de lidstaten terug te geven en een derde op openbare veilingen te verkopen. Dit grote aanbod bracht de goudprijs toen al gauw terug naar $ 120 per troy ounce (zomer 1976).

Het IMF wil om de zes weken in totaal 16 veilingen houden,

dus tot in de lente van 1978, waarbij per veiling 780.000 ounces worden verkocht. Dat is 12,5 miljoen ounces in totaal, een halve jaarproduktie van Zuid-Afrika. Dit enorme aanbod zal de prijs vooralsnog gedrukt houden. Bovendien is het de vraag wat de vele Centrale Banken met hun goudvoorraad gaan doen, nu dit goud renteloos en zonder echte monetaire betekenis in hun kluizen ligt.

Maar opvallend is dat de goudprijs onder deze onmogelijke druk niet geheel en al is ingestort. Opvallend is ook dat Centrale Banken ervan verdacht worden zelf goud op deze veilingen op te kopen. En de Centrale Banken van Frankrijk en Zwitserland blijven zeer demonstratief aan het goud vasthouden.

Er komt in normale tijden per jaar 1,5% goud bij, maar het papiergeld in heel de wereld neemt met ca. 15% toe. Ook dat kan het goudgeloof bij particulieren vergroten. Dat goud bij inflatie in versneld tempo in waarde pleegt te stijgen, bewijst onder meer de Duitse inflatieperiode in het begin van de jaren twintig: de index steeg van 1920 tot 1922 in Duitsland van 100 naar 220, goud in die tijd van 100 naar 670. In 1922 stegen de prijzen van goederen van 100 naar 3800, het goud evenwel tot 17.900.

Achter het goud staat bovendien een machtig goudsyndicaat onder de leiding van Zuid-Afrika, dat aan een hoge goudprijs is geïnteresseerd, omdat het land dan veel verdient. Het goudsyndicaat wordt gesteund door enkele Zwitserse banken, vooral de *Schweizerischer Bankverein*. Dit syndicaat tracht door grootscheepse in- en verkoop op de goudmarkten de goudprijs te reguleren en geleidelijk op te drijven. Met een grootscheepse reclamecampagne wil Zuid-Afrika in de toekomst het goudbezit aanmoedigen. Mocht er in Zuid-Afrika evenwel een grote revolutie uitbreken, kan de goudbevoorrading van de wereld wel eens in het gedrang komen (hoewel de voorraad in bankkluizen buiten Zuid-Afrika erg groot is).

Bij al deze facetten mag een speculant derhalve geloven aan een nieuwe hausse in de toekomst, te meer daar voor enkele mijnen de produktie pas vanaf $ 130 weer lonend wordt. Men zou kunnen overwegen – als de inflatie blijft en de economie nog enigszins onzeker is – om bij de voorlaatste veiling van het IMF (dus begin 1978) goedkoop in goud te stappen door aankoop van baren goud, door goudopties,

goud op termijn, een goudrekening of aandelen van goudmijnen.

Gouden munten horen niet thuis in een hoofdstuk over belegging in goud. Bij de munten is de verzamelwaarde van veel grotere betekenis voor de prijsvorming; aan de marktprijs voor goud oriënteren zij zich maar in zeer geringe mate. Er is één uitzondering: de Zuidafrikaanse *rand,* een voortdurend geproduceerde munt, die voor kleine goudbeleggers de aantrekkelijkheid heeft, dat zij precies één troy ounce goud bevat. Daar deze munt bovendien als wettelijk betaalmiddel geldt, hoeft er geen BTW over betaald te worden. In de prijs zit slechts een geringe opslag voor de aanmaakkosten en verzamelwaarde verdisconteerd. Op het hoogtepunt van de moderne goudkoorts sloeg Zuid-Afrika 100.000 *rands* per maand en koesterde toen plannen om het aantal tot 600.000 op te drijven.

Evenals de *rand* kan de particulier bij praktisch elke bank *baren puur goud* kopen van 5, 20, 50, 100 en 1000 gram. De grote goudbroden, die u misschien wel eens op een foto of in een film (James Bond gooide er mee in 'Goldfinger') heeft gezien en die voornamelijk door de Centrale Banken worden gebruikt, wegen 12,5 kilo per stuk. Hoe kleiner het goudbaartje, des te meer opslag berekent de bank voor de aanmaakkosten – tot aan 10% boven de kiloprijs van het goud. Er worden bovendien nog bankkosten en BTW aangerekend, zodat het verschil tussen koop- en verkoopprijs van een kilo goud al gauw *f* 1000 tot *f* 2000 bedraagt. Wie op grotere schaal puur goud wil kopen, kan het goedkoopste in Zwitserland terecht (minder kosten, geen BTW).

Maar om van een goudhausse te profiteren, hoeft men niet altijd baar goud te bezitten. De *Algemene Bank Nederland* heeft een *goudrekening,* waarvan het gestorte geld onmiddellijk (op papier) in goud wordt omgerekend en het tegoed dus met de goudprijs mee fluctueert. Als het bedrag van de ongelimiteerde stortingen de waarde van 1 kilo goud bereikt, mag men de inlevering van het goud verlangen en worden geen extra bankkosten aangerekend.

In New York is er een *termijnmarkt* (zie hoofdstuk 5) voor goud, waar men op termijnen tot een lengte van anderhalf jaar contracten goud kan kopen met een relatief geringe aanbetaling. Eén contract omvat 100 troy ounces.

In Zwitserland kan men *goudopties* kopen bij de firma *Valeurs White Weld s.a.* De optie wordt verstrekt voor 5 kilo goud (160,75 ounces). Een optie voor een termijn van ongeveer een half jaar in rustige goudtijden voor een koers, die $ 10 boven het niveau van vandaag ligt, zal ongeveer $ 5 per ounce kosten.

Van fluctuaties in de goudprijs kan men ook met effecten profiteren. In Frankrijk bestaat de zogenaamde *Pinay-Giscard-obligatie,* die 4,5% rente geeft, maar waarvan de nominale waarde aan de goudprijs is gekoppeld. De *Deutsche Bank* verkoopt *goudcertifikaten* volgens de dagprijs van het goud, die het recht geven om op elk moment de overeenkomende hoeveelheid goud op te vragen.

Zeer sterk reageren op de goudprijs de *aandelen van goudmijnen.* Als de goudprijs stijgt, stijgen de koersen van de goudmijnaandelen nog sterker, maar bij een goudprijsdaling vallen de koersen nog sneller.

Wie de bewegingen en conjunctuur rond het goud goed in het oog houdt, kan dus op verschillende manieren daarvan profiteren. Het kopen van uitsluitend baren goud lijkt dan de minst aangewezen weg, ook al wegens de kosten. Een combinatie van de mogelijkheden – bijvoorbeeld *rands,* termijnmarkt en goudmijnaandelen – is boeiender en belooft meer winst.

Zilver

Het zilver hoort bij de edele metalen, ongetwijfeld, maar in het kader van belegging en speculatie moet het toch vooral als een der gewone grondstoffen worden gezien, waarin op vrije markten volgens vraag en aanbod wordt gehandeld. Rond zilver hangt namelijk lang niet de mystiek van een kleurrijke geschiedenis en een groot geloof van de massa. Ook heeft zilver bij verre niet zo'n monetaire betekenis gekregen als goud.

Dat neemt niet weg dat zilver een edel produkt is, dat onder schaarste lijdt. Tussen het jaarlijks verbruik en de produktie bestaat al sinds jaren een tekort. In 1970 werd 1966 ton meer zilver verbruikt dan werd geproduceerd, in 1971 was het 2621 ton, 3741 ton in 1972, 5697 ton in 1973 en 4535 ton in 1974. Een tekort lijkt er altijd te zullen blijven bestaan. Jaarlijks wordt thans ongeveer 9500 ton ontgonnen.

In het spoor van het goud steeg het zilver tussen januari 1972 en mei 1974 gestaag van $ 1,47 tot $ 5,43 per *troy ounce*

(31,1 gram). Sindsdien is de koers tussen dit historisch record en de $4 blijven fluctueren. Toch bestaat er geen parallelliteit tussen de goudprijs en de zilverprijs. Beiden kunnen zich geheel onafhankelijk ontwikkelen, temeer omdat het ene metaal niet de rol van het andere metaal kan overnemen.

Wel is vreemd genoeg vaker vastgesteld, dat de prijs van zilver de prijs van granen pleegt te volgen. Beide zaken worden op de termijnmarkten van Chicago (hoofdstuk 5) verhandeld, en dat is waarschijnlijk voor de beïnvloeding van de koers de enige verklaring.

Rond 90% van de wereldproduktie van zilver gaat naar de industrie – fotografie, elektrotechniek en het verzilveren van voorwerpen. Het overige wordt gebruikt voor munten, medailles en sieraden. Voor deze vraag komt 60% van het zilver uit de mijnen, 20% uit *recyclage* (smelten van niet meer bruikbare voorwerpen en uit afval) en 20% uit reserves als het smelten van munten.

Op de grote schaarste aan zilver in de toekomst speculeert ook de Amerikaanse miljardair Hunt, die enorme hoeveelheden zilver heeft opgekocht. De angstige vraag van speculanten is nu, wanneer Hunt dat zilver op de markt gaat gooien. Hij zal het wel niet in één keer doen, want ook Hunt is een speculant, die met mondjesmaat zijn zilver zal afgeven, als de prijs door schaarste zeer hoog gaat oplopen.

Op die mogelijke schaarste moet men zich niet blind staren, want op verscheidene punten al kunnen roestvrij staal en aluminium de plaats van zilver gaan innemen. De belegger moet ook weten, dat zilver een bijprodukt is van mijnen voor lood, zink, koper, nikkel, enzovoort. De zilverproduktie wordt dus beïnvloed door de conjunctuur in die sector.

Zilver kan in baren bij de banken worden gekocht en verkocht. Wederom de ABN heeft ook een *zilverrekening*, die precies eender werkt als de goudrekening. Ook voor zilverbaartjes worden, evenals voor goud, bankkosten en BTW in rekening gebracht.

Platina

Lange tijd is het al een strijdvraag of platina waardevoller dan wel mooier is dan goud. Goud heeft zeer zeker een veel langere geschiedenis en leek al die tijd onovertreffelijk, in glans en

waarde. Maar toen werd plots het platina ontdekt, pas in de 18e eeuw, even glanzend en nog moeilijker verkrijgbaar dan goud. Vooral de schaarste, gekoppeld aan vele met goud overeenkomende eigenschappen, heeft platina tenslotte per troy ounce (31,1 gram) duurder gemaakt dan goud.

Over platina is voor het eerst sprake in 1748 in een reisbeschrijving van Don Antonio de Ulloa, die meldt dat er in de USA een metaalsoort werd gevonden in de goudertsen met bijzondere eigenschappen. Het metaal bleek niet te smelten en niet te verwerken en veroorzaakte moeilijkheden bij de goudwinning uit het erts. Hij noemde het metaal *'platino del Pinto'* naar de vindplaats bij de rivier Pinto in de Amerikaanse staat Columbia en naar de kleur (platina is het verkleinwoord voor *plata*, dat zilver betekent).

De geboden weerstand maakte platina tot het edelste aller edelmetalen – het is zeer bestendig tegen slijtage, corrosie en het verdraagt zeer hoge temperaturen. Daardoor kan de industrie er tal van mogelijkheden uithalen, waarbij men de hoge prijs gemakkelijk accepteert. De chemie neemt ongeveer 45% van het platina-verbruik voor haar rekening, de olie-industrie 20%, electrotechniek 15% en glasindustrie 10%, terwijl de rest onder meer voor sieraden wordt gebruikt. Er zijn ook al enkele platina-verzamelmunten in omloop gekomen. Platina werd plots in de auto-industrie van belang door de milieuvoorschriften, waardoor men onder meer in bougies platina is gaan verbruiken.

In één ton erts zit gemiddeld 1,5 gram platina tegen 5 gram goud. Met alle moeilijkheden, die er bij de goudertsdelving al bestaan, manifesteert dit getalletje de grote schaarste aan platina en de moeite om het te winnen. Van de wereldproduktie van 85,5 ton per jaar komt ruim 60% uit Zuid-Afrika, 30% uit Rusland en 6% uit Canada. De Zuidafrikaanse mijnen *Rustenburg* en *Impala* zijn de belangrijkste en beheersen ongeveer de helft van de wereldmarkt. Verwacht wordt een jaarlijkse toename van het verbruik met 9 procent, vooral bij een toename van de produktie in de automobielsector. Bovendien zijn er tendensen om op enkele punten het gebruik van goud te vervangen door platina, wat procentueel – gezien de geringe voorraden platina – een zeer sterke toename van het verbruik van platina zou betekenen.

Desondanks kan in tijden van recessie, zoals is gebleken, de platinaprijs nog beneden die van goud zakken. Voor speculanten is dat doorgaans een signaal om platina te kopen. In de laatste jaren heeft de vrije markt-prijs van platina op een laagtepunt van $ 100 en een hoogtepunt van $ 300 per ounce gelegen. Voor alsnog zijn $ 150 en $ 250 de aan te nemen grenzen voor fluctuaties, waarbinnen een belegger kan speculeren. De schaarste en bijzondere eigenschappen van platina maken dit metaal voor de naaste toekomst wellicht het beste speculatieobject van de drie edele metalen.

Evenals bij goud en zilver bestaan er verscheidene mogelijkheden om in platina te speculeren. Bij banken kan met *baren platina* kopen en al weer de ABN heeft ook een *platina-rekening* volgens het model van goud- en zilverrekeningen ingevoerd. In Londen en New York is er een *platina-termijnmarkt,* die evenwel zeer klein is en waarvan moeilijk de noteringen in de gebruikelijke dagbladen zijn te vinden. De *aandelen van platina-mijnen* zijn evenals die van goudmijnen te betrachten – bewegingen naar boven en naar beneden geven zij versterkt door in hun koersen. Bovendien is de voor de toekomst verwachte schaarste al verregaand in hun koersen verdisconteerd. Een bekend platina-aandeel is dat van de mijn *Potgietersrust.*

Bij de onlusten in Zuid-Afrika (september/oktober 1976) moet de speculant bedenken, dat de ontginning, winning en export van platina weleens in het gedrang kan komen. Platina is veel schaarser dan goud, waarvan er al grote voorraden buiten Zuid-Afrika bestaan en waaraan de industriële behoefte bij verre niet zo groot is als aan platina. Méér en hevigere onlusten betekent voor de speculant stijgende prijzen in dit geval.

7

Onroerend goed

Als belegging
Als tweede verblijf in buitenland
Als deelname in projecten en fondsen

Volgens een oude beleggingsfilosofie dient een vermogen in drie ongeveer gelijke porties te worden verdeeld: onroerend goed, vastrentende waarden, aandelen. Door de nieuwste inflatiegolf en andere aspecten, die het beleggen een ander gezicht en uitzicht hebben gegeven, is het wel de vraag geworden of deze theorie nog steeds houdbaar is. Van de vastrentende waarden (o.a. obligaties, spaardepositio's) weten we, dat ze danig door de inflatie worden aangevreten. Van de aandelen weten we, dat men er redelijk actief mee moet omspringen. Bovendien zijn er andere beleggingsmarkten ontstaan: een tijdlang het goud en zaken als antiek, kunst, postzegels en munten, waarvoor de aloude theorie der drieëenheid kennelijk geen plaats heeft voorzien.

Onroerend goed (huizen, gebouwen en gronden) bleek thans twee dozijn jaren lang de belegging met de meest gegarandeerde waardestijging te zijn. Het is daarom bij uitstek de belegging om de inflatie te ontlopen. Voor sommigen is het bovendien een belegging om een veilig, redelijk inkomen te hebben, waarbij het basisvermogen (de waarde van het goed) minstens zoveel stijgt als het algemene prijsniveau (de inflatie). Daarom verwierf onroerend goed in de beleggingswereld de bijnaam 'betongoud'. (Dit geldt deels ook wel voor het eigen huis, maar dat is toch een verhaal en daarom een hoofdstuk apart – zie hoofdstuk 15).

Maar, zoals al vaker gezegd, prijsstijgingen in het verleden zijn geen waarborg voor gelijke stijgingen in de toekomst. Ook onroerend goed kent hoogte- en laagtepunten, conjuncturele cycli en een paar angels en addertjes. Het is geenzins een zaak, waar men dus zo maar eventjes blind instapt en dan met gesloten ogen vanzelf rijker wordt. Meer nog dan met bijvoorbeeld effecten moet men naar alle kanten uitkijken en zeer welover-

wogen te werk gaan. Te meer omdat twee bronnen van de betongoud-*boom* aan het opdrogen zijn. Want de *boom* ontstond door de grote vernietigingen in Europa tijdens de Tweede Wereldoorlog, waardoor een groot woningtekort ontstond en het nieuw plannen en wederopbouwen van vele bevolkingscentra nodig werd. Dit ging tevens gepaard met een sterke opleving van de welvaart en een verbetering van de sociale voorzieningen. Daardoor werd de vraag naar betere woningen steeds groter, zodat men na het temperen van de eerste woningnood met sociale, goedkope bouw meteen verder kon bouwen. Bovendien bracht de stijgende welvaart met zich mee, dat hele bevolkingsgroepen zich plots een eigen koophuis konden gaan permitteren, waaraan zij vroeger nooit zouden hebben kunnen denken.

Zulke invloeden hielden de bouwbedrijven onder hoogdruk. De vraag naar bouwgrond, woningen, kantoorruimte, nieuwe winkelpanden en bedrijfsruimte werd veel groter dan het aanbod. En dat liet de prijzen natuurlijk sterk stijgen. Een verdere opwaardse stuwing ging uit van de bouwprijzen. Want voor tweederde bestaan zij uit lonen, die in gelijke tred met de inflatie stijgen. Alleen dit feit al garandeert enigzins een stabiele stijging van de bouwindex. Van 1965 tot 1975 zijn in Nederland de bouwkosten ruim verdubbeld.

De toenemende welvaart nam niet af, toen de binnenlandse vraag naar huizen enigzins kon luwen. Zodat de mensen naar nóg grotere en nóg betere huizen gingen vragen, maar bovendien een steeds groeiende groep gegoede burgers er nog een tweede huisje bij wilden hebben – net als TV-apparaten, koelkasten en auto's. Voor sommigen is Friesland of de Veluwe goed genoeg. Anderen willen in het zonnige zuiden zitten. En aldus breidde zich de onroerend goed-markt uit. Onroerend goed is daarmee, ook als belegging, geen zaak meer van miljonairs, maar ook van een gemiddelde burger geworden.

Of zo'n groei in het onroerend goed altijd maar kan blijven doorgaan, lijkt twijfelachtig. Want op een gegeven moment komt er een verzadigingspunt. Bovendien maken sommige onroerend goed-markten zichzelf na enige tijd onvermijdelijk voor een langere periode kapot. Daartoe bestaat er een reeks van recente voorbeelden:

In Duitsland bereikte de bouwrage in de periode 1970 tot

1973 het hoogtepunt. Het leek niet meer op te kunnen. Haast iedereen wilde een eigen huis. Prijzen en waarde bleven immers maar stijgen. Behalve comfort, zo redeneerden de mensen, heeft men dus ook een goede belegging. De vraag was zo groot, dat de bouwondernemers zich koortsachtig op dit gat in de markt wierpen en in hoog tempo voor de toekomst gingen bouwen. Maar doordat iedereen dat deed, kwam er natuurlijk een overaanbod. Dat begon de prijzen te drukken. Eind 1975 waren er 300.000 leegstaande woningen in Duitsland. Men rekende enige jaren om dit overschot langzaam weg te werken. De bouwondernemers durfden niet meer goed aan nieuwe projecten te beginnen. Maar door de rage zaten ze wel met een groot en kostbaar apparaat en veel personeel. Er brak een regelrechte crisis in de bouwnijverheid uit. Een enigszins daarop gelijkend verschijnsel zagen we ook in Nederland.

Hetzelfde gebeurde in sommige landen – heel sterk in Brussel – met kantoorruimte. Daarin leek toekomst te zitten. Maar als dan iedereen zich daarop gaat werpen, zit men al gauw met een overschot en onverhuurd blijvende ruimte. Dan is onroerend goed plots een slechte belegging. Van 1970 tot 1975 verdubbelde in Nederland het aanbod aan kantoren.

En hoe crisis-vast is onroerend goed? Toen in de laatste jaren de Engelse economie naar beneden duikelde, wilden zeer vele Engelsen hun huizen verkopen – om wat voor reden dan ook. Halve straten stonden in Londen te koop, maar de kopers bleven veelal weg. Twee negatieve verschijnsels deden zich voor: onroerend goed kan soms moeilijk liquide worden gemaakt en de prijs bleek plots bij overaanbod met 10 tot 35 procent te kunnen vallen. Wie echt onder dwang van verkoop komt te staan in een crisis(achtige) tijd kan nog grotere verliezen moeten accepteren.

De Spaanse kust was eens een heel grote trekpleister voor beleggers en vakantiegangers, die er een tweede huis of appartement, of verscheidene tegelijk, namen. Maar allengs begon de kust haar schoonheid te verliezen door de talloze betonkolossen, bovendien werd zij al te commercieel uitgebuit, zodat na enige jaren door modernere nieuwbouw naast de deur het 'oude' nauwelijks nog verhuurbaar of verkoopbaar bleek. Er was teveel gebouwd, zodat van stijgende huurprijzen nauwelijks nog sprake kon zijn, maar wel enige projecten in het fail-

lissement werden gedreven, waarbij vele particulieren ook nog woning en geld verloren. Het grote aanbod maakte verkoop moeilijk en voor velen nog maar weinig lucratief. De vrees voor onlusten na Franco's dood doet meer en meer Spanje-gangers het land verlaten, wat het aanbod aan onroerend goed zo sterk verhoogt, dat het nog moeilijker wordt om goede prijzen te maken.

En in het algemeen, ook in de noordelijke landen van Europa, worden de bepalingen en wetten betreffende onroerend goed steeds strenger, met huurblokkeringen, bouwverplichtingen en hogere onroerend goed-belastingen.

Ondanks sommige negatieve ervaringen mag men stellen, dat onroerend goed in grotere vermogens niet mag ontbreken. Want een stabiele waarde, mits goed uitgezocht, blijft het vrijwel altijd. Vooral grond, want daarmee kan ook weinig gebeuren. Er mag zelfs een bom vallen, zonder dat uw bezit naar de knoppen is.

Aan de waarde van onroerend goed zal men ook minder snel twijfelen dan aan de waarde van aandelen en obligaties. Men ziet dan ook vaak, dat de belangstelling van beleggers voor onroerend goed stijgt als de rendementen van aandelen en obligaties dalen. De netto-rendementen van onroerend goed (uitgezonderd gronden) liggen gewoonlijk tussen de 5 en 9,5 procent. Er zijn evenwel daarnaast twee aantrekkelijke bijkomstigheden: huren kunnen met de index stijgen, en ook de verkoopwaarde van het onroerend goed. Aldus kan met een eerste klas-object het effect worden bereikt van een uitstekend groeiaandeel, evenwel met minder risico van terugval, omdat men met onroerend goed gewoonlijk is gevrijwaard van de grilligheden van de beurs. Daarenboven bestaan er nog fiscale aantrekkelijkheden, bijvoorbeeld door de aftrekmogelijkheid van hypotheekkosten. De hypotheek maakt het ook mogelijk om met minder eigen middelen in onroerend goed te stappen.

Dat neemt niet weg, dat er voor de particuliere belegger weinig keuze overblijft van betaalbare objecten. De belangstelling is evenwel groot, wat het betaalbare al weer snel tot het onbetaalbare opdrijft. Bovendien heeft de particulier de handicap, dat hij veel tijd in het zoeken, vinden en onderzoeken van de objecten moet investeren – en daartoe ontbreekt hem

vaak de tijd, kennis en de middelen. Bedrijfspanden komen veelal niet in aanmerking, want daarvoor zijn al gauw wat miljoenen nodig. En zelfs al heeft hij die, dan zit hij nog met het probleem van spreiding over enkele objecten, omdat hij bij een eventuele noodzaak om iets liquide te maken anders het hele object weer moet afstoten.

In principe is onroerend goed dus iets voor stabiele belegging, een ontlopen van waardevermindering en het nastreven van een geregeld inkomen, dat met de index kan meegroeien.

Echte speculatie met onroerend goed is ook wel mogelijk, maar komt onder particulieren minder voor. Want dan moet men nog veel méér geïnformeerd zijn, men kan lelijk bij de neus worden genomen, en de echte goede speculatiekansen worden meestal door de beroepsmensen en grote onroerend goed-bedrijven eerder geroken. Zij kunnen ook sneller handelen.

Dat neemt niet weg, dat in mijn persoonlijke speculantencarrière een speculatie met onroerend goed tot één van de grotere succespunten hoort. En iedereen kan het nog steeds proberen na te doen. De zaak vond plaats in Frankrijk, de nieuwe mode van vooral Nederlanders, Belgen en Duitsers, die daar bij voorkeur ook een eigen stukje grond willen hebben voor caravan of vakantiehuis(je). Enkele gebieden zijn enorm gevraagd, vooral Ardèche, Dordogne, Gard en Haute-Provence. Bovendien, nu de Rivièra te vol en te vuil begint te worden, trekt men méér naar de Languedoc-Roussillon tussen Montpellier en de Spaanse grens. Een typisch gebied, waar een enorme onroerend goed-speculatie zal gaan ontstaan en deels al is ontstaan.

In enkele van deze gebieden ben ik min of meer toevallig op uitermate goedkope aanbiedingen van goede grondstukken gevallen (bijvoorbeeld 50 cent of één gulden per vierkante meter), die zelfs voor het dubbele nog goedkoop waren. Gezien de grote mode en grote vraag rond dure gebieden besloot ik onmiddellijk te kopen om meteen tegen het dubbele en drievoudige te verkopen. Teneinde in een bepaalde omgeving zelf de prijzen te kunnen dicteren, kocht ik er alles op wat er te koop was. Daardoor was in dát speciale gebied een concurrentie met lagere prijzen nauwelijks nog mogelijk. Nog voordat ik bepaalde stukken zelf had betaald, had ik ze via een simpel adverten-

tietje al weer met 100 of 200 procent winst verkocht. En mijn kopers mochten ook nog gelukkig zijn, want alras bleek de prijs nog steeds laag te zijn in vergelijk met nieuwe prijsverlangens in de omgeving. Zo gemakkelijk en zo snel ging het, gewoon omdat ik bijtijds de juiste neus had voor de nieuwe mode en goed gokte. Men hoeft in zo'n geval slechts de helft van het gekochte te verkopen om al uit de kosten te zijn en de andere helft gratis te hebben of als pure winst te kunnen afstoten. Sommige Nederlanders hebben aldus in Frankrijk gratis hun stuk grond voor eigen bewoning verworven (bijvoorbeeld: 2 hectaren kopen, daarvan 1 hectare verkopen voor de oorspronkelijke koopprijs van de 2 hectaren).

Nadien heb ik het overigens nog 'brutaler' kunnen doen, door sommige zeer mooie grondstukken (met of zonder bebouwing) voor enige tijd in optie te nemen. Nog voor afloop van de optie kon ik de stukken met behoorlijke winsten verkopen. Er is dus haast geen cent eigen geld nodig geweest om deze winsten te behalen.

Dit kan iedereen proberen na te doen. Frankrijk is nog steeds een gebied bij uitstek voor speculatie en belegging met recreatiegronden. Wie er thans nog op tijd in een nieuw opkomend gebied stapt, kan gouden zaken doen met zijn grond en/of huis. De hoofdzaak is vooral om op tijd een nieuw gebied te ontdekken, dat sterk in de mode van vakantiegangers en francofielen gaat komen, maar waar op dat moment de grond nog voor een appel en een ei te krijgen is.

In onze eigen streken is de speculatie mogelijk op stadsuitbreidingen naar agrarische gebieden. Wie bijvoorbeeld in de Alexanderpolder bij Rotterdam of de Bijlmermeer bij Amsterdam ooit eens van een boer wat goedkope landbouwgrond had gekocht, heeft later wel wat te lachen gehad, toen bleek dat de stad zich tot dit gebied ging uitbreiden.

De keuze

Een teruggang in de bouwnijverheid hoeft nog geen teruggang te betekenen voor de belegging in onroerend goed. Want door produktievermindering kunnen de huurprijzen hoger worden en zal het overschot aan huizen verminderen, waardoor de prijzen van de huizen omhoog gaan. In 1975 liep het aantal te koop zijnde bestaande woningen in Nederland terug

van 9250 in februari tot 6527 in september.

Bij het kiezen van *woningen* als beleggingsobject moet men onder andere volgende punten in het oog houden:

1. Het aanvangsrendement ziet er vaak wat geflatteerd uit. Later komen er onverwachte kosten bij. Huren kunnen door de overheid om economische redenen geblokkeerd worden, zelfs eens verlaagd. Een overaanbod drukt ook op huren. Aanbiedingen, vooral in grote steden, met een opvallend hoog bruto-rendement betreffen meestal oude huizen in slechte buurten, die een hele hoop zorgen en reparaties en sociale rompslomp met zich meebrengen. Netto blijft er van het rendement vaak niet veel hangen. Het risico van huurblokkering is er erg groot. Om overigens uit de meestal arme bewoners in slechte omstandigheden de laatste cent huurgeld te persen, moet men nog over een aangepast karakter beschikken.
2. Over het algemeen moet men zich daarom richten op kwalitatief zeer goede objecten in een zeer goede ligging met toekomstkans. Dáár willen de mensen wonen, en dan willen ze ook wel wat meer huur betalen. De eisen van de huurders worden ook steeds groter. Ze willen een bad in plaats van douche, een terras of balcon, goede verbindingen van openbaar vervoer. Deze projecten zijn wel wat duurder, maar hebben heel wat meer toekomst. Het nemen van oude huizen om ze te saneren of af te breken en er dan nieuwbouw neer te zetten, is slechts voor gespecialiseerde ondernemingen weggelegd.
3. Men moet de algemene smaak zien te ontdekken. In Nederland staan appartementen (geringschattend 'flats' genoemd) vaak te boek als voorlopige, oncomfortabele en soms wat armoedige onderkomens. De Nederlander, een individualist, streeft naar meer onafhankelijkheid: een woning-in-de-rij, bungalow of villa, wat met de toenemende welvaart allemaal mogelijk is. Dat is dan ook op te maken uit de CBS-statistiek voor prijzen van bestaande woningen. In de periode 1965 tot 1973 stegen flats met 42% in waarde, villa's en bungalows en herenhuizen met 52% en eengezinswoningen met 100%.

Hierbij moet worden aangemerkt, dat er op de flatprijzen een druk ontstond, doordat grote eigenaars als pensioenfondsen en vast goed-ondernemingen de flats gingen afstoten, toen de woningschaarste minder werd. Bovendien is de verkoopprijs dan in verhuurde staat lager als bij vrije oplevering. Van

dit feit kunnen handige beleggers, die het niet in het héél groot hoeven te doen, gebruik maken door een flat of woning in bewoonde staat te kopen, terwijl hij van de bewoners weet of met hen overeenkomt, dat zij over enige tijd het huis zullen verlaten. Daarna kan hij de woning (na ook nog enige tijd huur te hebben ontvangen) tegen de hogere prijs bij vrije oplevering verkopen.

Flats met bijvoorbeeld uitzicht op zee, zeer goed gelegen verzorgingsflats en zeer goede appartementen in het buitenland hebben natuurlijk wel een goede kans op waardestijging en blijvende belangstelling van huurders, die een regelmatige huuraanpassing accepteren.

4. Belegging direct in huizen of gebouwen moet men als ondernemer bekijken. Men moet er goede adviseurs en experts op afsturen – architect, makelaar, notaris, etc. – die hun mening over de kwaliteit, de strategische ligging, handelswaarde, en dergelijke geven en eventuele administratieve rompslomp of gevolgen kunnen overzien.

5. Het moeilijkste van de belegging in onroerend goed is daarom wellicht het vinden van een op lange termijn goed en aantrekkelijk project. Wat langdurig in schreeuwerige advertenties wordt aangeboden – zowel in binnen- als buitenland – is meestal niet goed. Want als het dat wel zou zijn, zou zoveel geadverteer niet nodig zijn. Er zijn namelijk tal van stichtingen en ondernemingen, die voor hun vele miljoenen aan guldens onroerend goed zoeken. Als iets inderdaad goed is, zijn zij er meestal als eerste bij. Bij het zoeken moet men vooral – zoals beschreven – de mode en de smaak volgen.

6. Men moet bij de rendementsberekening er ook aan denken, dat huren wel eens kunnen worden verlaagd, als in het begin de huur te hoog was in verhouding tot de marktsituatie, of als de markt voor dat bepaalde onroerend goed verandert, dan wel door regeringsmaatregelen. Om de index aan banden te leggen, werden onlangs in België – wat een onroerend goedland bij uitstek is – door overheidsbeslissing alle huren tot eind 1976 geblokkeerd. In Duitsland werd bepaald, dat huurverhoging slechts toelaatbaar was als men kon bewijzen, dat voor gelijksoortige woningen in gelijksoortige gebieden hogere huren werden betaald. Het middel van huurrem lijkt steeds meer de eerste noodgreep van een prijzenpolitiek te worden. De

onroerend goed-belegger moet dat natuurlijk wel goed in het oog houden. Dit is overigens een der redenen, waarom de zeer grote institutionele beleggers in Nederland zich in de laatste tijd steeds meer van binnenlands onroerend goed beginnen af te keren.

Het is voorts van belang de kwaliteit van de huurder te beoordelen. Overheidsinstellingen zijn erg stabiele huurders, kleinere bedrijven kunnen nogal eens gemakkelijk failliet gaan, particulieren van sommige categorieën kunnen erg snel met opzeggen zijn of voortdurend hun beklag over kleinigheden doen.

7. Bij heel dure objecten moet men ten aanzien van latere verkoop wel bedenken, dat de afzetmarkt geringer wordt al naar gelang de prijs hoger ligt.

Meer nog dan voor woningen geldt voor *bedrijfsruimten* een kritische houding als eerste vereiste. Want voor winkels, kantoren en bedrijven geldt nog veel méér, dat zij op de juiste plaats tegen een redelijke huur een onderkomen vinden. Bij recessie gaan bedrijven ruimte rationaliseren, en daarom is de verhuurder ook banger geworden van huurverhogingen, want dan zou de klant wel eens elders zijn tenten kunnen gaan opslaan. Bedrijven plegen nu eenmaal alles op de cent te calculeren.

Bedrijven zijn ook zeer gevoelig voor de gunstige ligging en voor de kwaliteit. Want het personeel kan al gemakkelijk weigeren in oude, onaantrekkelijke en moeilijk bereikbare ruimten te werken.

Een kantoor dat zijn naam eer wil aandoen, zal airconditioning gaan verlangen. Met oude bedrijfsruimte moet men dus voorzichtig zijn. Bij het als maar ouder worden kan men gemakkelijk huurverlies moeten gaan accepteren en worden de verkoopkansen kleiner. De concurrentie van moderne gebouwen is erg sterk. Van kantoren hebben we al gezien, dat de markt oververzadigd raakte. Winkelcentra plegen overigens een lager rendement op te leveren dan andere bedrijfsruimte. Van belang is bovendien, dat speciale bedrijfsruimte gemakkelijk is aan te passen, als er een volgende huurder in moet. Deze tak van het onroerend goed is vanzelfsprekend veel gevoeliger voor conjuncturele schommelingen. Tenzij men er echt ver-

stand van heeft, zou de particuliere belegger beter op de voor hem begrijpelijkere en stabielere woningsector blijven.

Het verschil aan huurprijs tussen oude en nieuwe bedrijfsgebouwen bedraagt ongeveer *f* 100 per vierkante meter (bij *f* 220 per m^2 voor moderne kantoorruimte in goede buurt). In kleine gemeenten zal winkelruimte per vierkante meter ongeveer *f* 250 tot *f* 350 kosten, maar het kan met een betere buurt oplopen tot het maximum van *f* 1700 per vierkante meter in de Kalverstraat. Industriële ruimte maakt voornamelijk nog kans als de ruimte geheel voor het bedrijf geschikt is. Voor al te veel veranderingen heeft men bij onzekere conjunctuur angst. De huurprijzen in deze sector zijn dan ook minder gestegen, en stabiel rond de *f* 55 tot *f* 80 per vierkante meter blijven liggen.

Bouwgrond is het minst gecompliceerd van alle onroerend goed-sectoren. De grond ligt er en er kan maar weinig mee gebeuren, en dus ook weinig verkeerd gaan. Bouwgrond blijft schaars, en dat zorgt voor een regelmatige waardestijging. Deze stijging is wel het enige 'inkomen', dat evenwel niet belastbaar is en vaak groter kan zijn dan bij bebouwd onroerend goed. Het is wel van belang om na te gaan of er een bouwplicht of andere voorwaarden betreffende het stuk grond bestaan. Voor een goede bouwgrond-zaak moet men vooral een goede neus hebben. In een gebied, waar ogenschijnlijk nog niet veel aan de hand is, zal men de vierkante meters relatief goedkoop kunnen krijgen. Als er dan plots een stad- of dorpsuitbreiding in die richting plaatsvindt, kan men ettelijke honderden procenten winst binnenhalen.

Ook is het van belang het aanbod aan huizen in de omgeving te bekijken. Want als er weinig huizen ter beschikking zijn, zal de prijs van bouwgrond gewoonlijk sneller stijgen dan als de kandidaat-kopers toch genoeg keuze uit al bestaande huizen hebben.

Rond de grote steden Amsterdam, Den Haag en Rotterdam blijkt in een straal van 10 kilometer nog behoorlijk wat bouwgrond te koop te zijn. Maar het aanbod aan huizen slinkt. Deze grond, mede door de zeer strategische ligging, kan – afhankelijk van de prijs – een goede belegging zijn. Hoe het algemene prijsniveau voor de streek ligt, kan men op twee manieren gemakkelijk te weten krijgen: door een notaris te vragen of om

zoveel mogelijke aanbiedingen bij verkopers te vragen.

Nog deze leidraad: zolang een bevolking groeit, zal men steeds meer grond en huizen nodig hebben. Zolang de welvaart stijgt, zal men naar steeds luxueuzere objecten in steeds betere ligging vragen. Dat is een doodzekere basis voor onroerend goed-belegging, waarin – als het goed wordt gedaan – enorme bedragen kunnen worden verdiend.

Makelaars vertellen de in vorige alinea genoemde leidraad graag aan hun klanten. Maar vergeet dan niet, dat de bevolking niet overal blijft groeien (sommige streken en landen hebben al een nul-groei of teruggang) en dat de welvaart niet altijd en overal kan blijven stijgen.

Buitenland

Zoals hiervoren al gezegd – de stijgende welvaart heeft de mensen niet alleen een tweede TV, een tweede koelkoest, een tweede auto, (sommigen ook een tweede vrouw), maar ook een *tweede huis* bezorgd. Het tweede huis voor vakantie, waarin men bovendien een aangename belegging van het overgespaarde geld kan zien. Daarom is het tweede huis in dit geval wel te beschouwen als onroerend goed-belegging, terwijl het 'eerste huis', het eigen koophuis, in hoofdstuk 15 apart wordt behandeld, met het onderwerp *hypotheken.*

Grondbezit of een huisje ergens in den vreemde blijkt op vele mensen een fascinerende uitwerking te hebben. Het geeft hen vaak het gevoel iemand van de wereld te zijn, gearriveerd, rijk, een vleugje grootgrondbezitter. Het staat natuurlijk niet slecht om in een theekransje te laten ontvallen, dat men een grondstuk in de USA of een landgoed in Zuid-Frankrijk bezit – ook al ligt het ene halfweg in de rimboe en is het andere meer een omgebouwde schaapskooi.

Dit fascinerende heeft vele mensen tot overhaaste besluiten verleid. Grondstukken in Amerika of op de Bahama's hebben ze ongezien gekocht. Behalve op het fascinerende idee om in zo exotische gebieden eigenaar van een paar vierkante meter te zijn, zijn ze blind afgegaan op verhalen van geschoolde verkopers over grote waardestijgingen.

Soms bleek bij nader inzien, dat ze regelrecht in handen van bedriegers waren gevallen, die hen een stuk woestijn, ver weg van alle civilisatie, hadden verkocht, of een stuk grond dat

tussen twee Bahama-eilanden ergens onder de zeespiegel zou moeten liggen.

Mij is herhaaldelijk gebleken, dat veel mensen maar blindelings kopen, het verkopersverhaal al gauw geloven, de uitermate vakkundig gemaakte foto's en films als overtuigende bewijzen accepteren en er hun geld maar aan geven. Later blijkt dan bij de eventuele bezichtiging, dat ze een werkelijk rot stuk land – van mens en dier verlaten – hebben gekregen of dat hun stuk gewoon onverkoopbaar blijkt te zijn. En al ligt het stuk overeenkomstig het verhaal in de bewoonde buurt, dan blijkt het soms een bergtop te zijn, die slechts na moeizaam klauteren is te bereiken en voor elke vorm van verblijf dus ongeschikt is. Of een terrein, dat ver weg ligt van een officiële weg, en derhalve van elektriciteit en water is verstoken, wat een eventuele bebouwing erg duur zal gaan maken. De verhalen over dit soort nep en bedrog zijn legio! Geloof me nou maar echt: u moet nóóit een grondstuk of huisje kopen, dat u niet zelf hebt gezien. Wie zich daaraan niet houdt, heeft zelf schuld aan zijn latere ellende.

Waarom moet men een grondstuk of huisje in het buitenland hebben? Als het zuiver om de belegging gaat in onroerend goed, dan gelden simpelweg de regels van de onroerend goed-belegging, zoals beschreven: goed gelegen, toekomst, verhandelbaarheid. Maar als men het voor eigen gebruik wil nemen, moet men toch wel even nuchter het rendement gaan uitrekenen. Wie slechts gedurende enkele of één vakantieperiode per jaar van het tweede huis gebruik kan maken, moet eventjes rustig uitrekenen of het huren – zelfs bij stijgende prijzen – uiteindelijk niet gunstiger is. Of die streek voor een eventuele verkoop over 20 jaar nog geliefd is, is een tweede vraag.

Wie op deze manier zuiver het rendement berekent, zal zeker bij buitenlandse huisjes vaststellen, dat de koopsom meestal niet gemakkelijk terug te verdienen is. Slechts het comfort van een eigen onderkomen ter plekke, als iemand dat beslist veel waard is, blijft als positief punt staan. Bij binnenlandse tweede woningen kan het anders liggen. Daarvan kan men zonder al te veel reiskosten en moeite desgewenst ook nog elk weekeinde gebruik maken. Dan komt het rendement sneller eruit. Bovendien kan men binnenlands eventueel gemakke-

lijker een verhuring zelf regelen, terwijl dat voor eenzaam gelegen huisjes in den vreemde nogal moeilijk is.

In het buitenland moet men er telkens mee rekenen, dat de wetten en voorschriften en gebruiken er anders kunnen liggen. Zij kunnen plots voor erg onaangename verrassingen zorgen, als men zich niet voldoende tevoren had geïnformeerd. Bijvoorbeeld: in sommige delen van Frankrijk mag er op stukken van minder dan 5000 m^2 niet worden gebouwd. Heeft u met duur verdiend geld 4000 m^2 gekocht, dan kunt u noch uw eigen huisje erop bouwen noch het stuk gemakkelijk als bouwgrond weer verkopen. Elders geldt de voorwaarde, dat men elektriciteit en water op het grondstuk moet laten aanleggen alvorens er te mogen bouwen. Op de Spaanse eilanden mag een buitenlander niet meer dan 2000 m^2 aan een stuk kopen. Biedt men meer aan, zit er meestal een luchtje aan. En over nog niet geregistreerde grond kan soms *waardevermeerderingsbelasting* moeten worden betaald. Soms bestaat er de *plicht* om binnen een bepaalde tijd op de grond een woning te zetten.

Het is daarom van belang om in de streek van keuze makelaars, notarissen, aannemers en gemeentehuizen te bezoeken, en ze honderd-uit te vragen. Het uitvoerig bezoeken van de favoriete streek kan nog een ander voordeel meebrengen. Het blijkt namelijk vaak, dat even buiten het meest favoriete gedeelte de grond en/of huizen al gauw slechts driekwart of de helft kosten van prijzen, die men in advertenties ziet of in het toeristische centrum kreeg te horen. Een werkelijk populair centrum breidt zich overigens als een olievlek uit. Wie even erbuiten vroeger wat goedkoper heeft gekocht, doet aldus een extra-goede belegging.

Bij de keuze van streek moet men de afstand tot het vaderland in het oog houden. Mensen met (de wens naar) een tweede huisje zijn gewoonlijk individualisten en daarom gaan zij ook liever per eigen auto dan bijvoorbeeld per vliegtuig naar hun eigendom. Dat moet dan wel in een redelijke tijd bereikbaar zijn, vooral om er ook kortere vakanties mogelijk te maken. Zelfs als de afstand en het vliegtuig niet storen, dan moet u hiermede toch rekening houden voor een eventuele latere verkoop.

Belegging in de recreatiesfeer heeft over het geheel wel toekomst. De welvaart lijkt nog wat groter te kunnen worden, en is

toch al groot genoeg, en de vrije tijd neemt nog steeds snel toe. Bovendien wonen we in een van de duurste landen ter wereld, zodat het vakantie houden in het buitenland steeds aantrekkelijker en relatief goedkoper gaat worden.

Voor de vele haken en ogen, die er in het buitenland aan het bezit van onroerend goed vast kunnen zitten, kan men bij Nederlandse consulaten meestal informatiebladen krijgen. Voor Spanje, Frankrijk, Italië en dergelijke populaire gebieden kan men deze informatie ook krijgen bij de Economische Voorlichtingsdienst van het Ministerie van Economische Zaken, Bezuidenhoutseweg 151, Den Haag (tel. 070-814111), waaraan kosten van ongeveer *f* 2,50 zijn verbonden.

Grond in Amerika wordt vaak wel eens verkocht met het motief dat men bij politieke of economische onzekerheid dan naar zijn eigen grond in het kapitalistisch stabiele Amerika kan verhuizen. Afgezien van de vraag of het voor zo'n vlucht absoluut noodzakelijk zou zijn om er grond te bezitten, zitten er aan een immigratie in de USA heel veel problemen vast. Zo gemakkelijk komt iedereen er niet blijvend binnen, ook al heeft men er grond.

Bij andere landen moet men ook op deviezenbepalingen letten. Het kan gebeuren, dat men bij verkoop het bedrag pas mag uitvoeren als bewezen is, dat indertijd de koopsom legaal het land is binnengekomen.

Politieke overwegingen spelen bij buitenlands onroerend goed een belangrijke rol. Landen, die helemaal aan de top van toerisme en populariteit lagen, zijn plots naar beneden geduikeld – zoals Spanje, Portugal en Italië – toen de binnenlandse toestand onstabiel werd. Mede daardoor is thans de Nederlandse *rush* op Frankrijk zo groot geworden. Er is zon en (nog) een stabiel regime. De Nederlanders kopen er thans de grond aan de lopende band, tot verdriet van de autochtone bevolking, die nauwelijks nog aan betaalbare grond kan komen. Behalve bij Nederlanders is Frankrijk evenwel ook zeer in trek bij Engelsen, Amerikanen en Belgen, terwijl ook de Duitsers er in toenemende mate met hun Mercedessen op afstomen. Er zouden wel eens strengere maatregelen kunnen komen om de buitenlandse koopdrift in te dammen.

Het betaalbare vermindert snel, en dat bepaalt dat in echt goede buurten de buitenlandse onroerend goed-belegging een

goede toekomstkans heeft. Want ook de ruimte vermindert. De Franse Rivièra is bijna vol en astronomisch duur geworden. Daarom richten steeds meer particulieren en ontwikkelingsmaatschappijen zich op de nog wat lager en betaalbaar gebleven Roussillon – het kustgebied tussen Montpellier en de Spaanse grens. Enorme projecten zijn er in aanbouw. Wie er nog goedkoop grond kan krijgen, doet ongetwijfeld een goede zaak, zelfs al zit hij weer meer het binnenland in. Deze streek staat garant voor zon; de Atlantische kust aan de andere kant wat minder, maar ook daar komt de speculatie sterk opzetten.

In de Languedoc-Roussillon wordt thans voor nieuw gebouwde vakantiewoningen *f* 60.000 tot *f* 150.000 gevraagd. Maar wat meer landinwaarts kan men nog grondstukken voor één gulden de vierkante meter vinden. De georganiseerde recreatiebouw zorgt voor 50% Franse hypotheek en voor nog eens 30% hypotheek op het eigen huis in Nederland.

Ook buitenlands onroerend goed kan fiscale voordelen opleveren. Met verscheidene landen heeft Nederland een *verdrag ter voorkoming van dubbele belastingen* afgesloten, waardoor inkomsten uit en waarden van buitenlands onroerend goed nog slechts ten dele in het dure Nederlandse belastingtarief vallen. In dat geval wordt over dit onroerend goed bijvoorbeeld geen vermogensbelasting geheven, terwijl de inkomsten slechts voor ongeveer de helft in de inkomstenbelasting worden belast. Globaal genomen betaalt men de helft aan belasting, die voor een binnenlands onroerend goed (dat wordt verhuurd) zou moeten worden betaald.

Projecten en fondsen

Wie niet op eigen houtje en direct in onroerend goed wil investeren, maar het toch wel tot een deel van zijn beleggingen wil maken, heeft de mogelijkheid om aan grotere projecten als een soort aandeelhouder deel te nemen of participatiebewijzen te kopen van onroerend goed-beleggingsmaatschappijen.

In deze zin van deelname in projecten is één van de oudste bekende voorbeelden het appartement-hotelcomplex *Eurotel*. Door een appartement te kopen in zo'n gebouw, is men deelnemer aan het gehele complex overeenkomstig het procentuele aandeel (één of meerdere appartementen), terwijl men eens per jaar ook nog zonder huurbetaling zijn vakantie in het eigen

appartement mag doorbrengen. Nuchter gesteld is deze 'gratis vakantie' gewoon een stuk dividend, dat dan niet contant wordt uitgekeerd. Voor de rest van het jaar poogt Eurotel het appartement te verhuren.

Talloos waren in de laatste jaren de deelname-mogelijkheden, eveneens met recht op 'gratis vakantie', op de Spaanse eilanden. Heel veel van deze projecten werden een fiasco, of de winst is er nooit helemaal uitgekomen. Door deze ervaringen lijkt mij een rechtstreekse investering in een eigen, onafhankelijk appartement veiliger. Men weet precies waar men aan toe is en men kan er zelf over beschikken en beslissen.

Dit soort projecten wil, om klanten aan te trekken, nogal eens een 'gegarandeerd rendement' aanbieden, soms van jaarlijks 12% of meer. Toe maar! Indertijd heb ik als journalist al herhaaldelijk ertegen gewaarschuwd; de ervaringen hebben mij inmiddels gelijk gegeven. Bij de afweging van de waarde van zo'n belofte kan men zich allereerst afvragen, waarom de grote institutionele investeerder er dan niet is ingestapt. Of waarom de bouwondernemer het rendement (middels bankfinanciering van zijn projecten) niet voor zichzelf behoudt. Want 12% rendement op onroerend goed is verdraaid veel!

Onder die garanties kruipen twee addertjes. Veelal blijkt, dat men het rendement zelf betaalt door een sterk verhoogde koopprijs. Als men over de komende vijf jaar in totaal *f* 20.000 rendement garandeert, dan laat men de mensen in plaats van de normaal te achten koopprijs van *f* 80.000 gewoon *f* 100.000 betalen. Het tweede addertje is de vraag wie dat rendement garandeert. Als het een befaamde bank doet, zit het wel snor. Maar dat is praktisch nooit het geval. De bouwonderneming zelf echter kan failliet gaan of zijn betalingsverplichtingen gewoon niet meer kunnen uitvoeren. Vaak ook wordt er een smoesje aan gedraaid, dat de helft van dat rendement opnieuw in verbeteringen van het onroerend goed moeten worden geïnvesteerd (tegen door de bouwondernemer zelf erg hoog gecalculeerde prijzen). Bij een dergelijk voorbehoud wijst de verkoper soms op de enorme grootte van het bouwbedrijf. Maar hoe wilt u nagaan hoeveel vreemd kapitaal er in die 'grootte' steken? En de grootste bouwer van de Spaanse kust, *Sofico*, die juist met dat gegarandeerd rendement flirtte, ging toch maar mooi over de kop!

Credimo is een onderneming, die thans in Nederland vlijtig adverteert voor deelname in haar projecten – appartementgebouwen, industriehallen, en dergelijke – in de buurt van Genève, op Frans grondgebied. De firma verkoopt de appartementen aan particulieren, huurt ze onmiddellijk weer in, en verhuurt ze door aan buitenlanders. Dit is een erg conjunctuurgevoelige markt. De directeur stelt zeer terecht, dat men vertrouwen in de onderneming moet hebben. Want slechts door zulk vertrouwen kan men geloven dat Credimo de beloofde rendementen kan waar maken. Men loopt gewoon het risico, dat de onderneming als zodanig loopt. Het verschil tot een aandeel is niet meer erg groot. (Credimo biedt 8 of 10 procent jaarlijks rendement en garandeert na 10 jaar de eventuele terugkoop van het appartement tegen de dan geldende marktprijs, doch minimaal 20% boven de aankoopprijs. Als Credimo dan evenwel in financiële moeilijkheden zou verkeren, of een te groot aantal mensen het appartement dan onder deze condities wil verkopen, kan zij deze belofte al niet meer waar maken).

Wie in het veel bezongen, prachtige Florida grond wil kopen, moet er wel aan denken, dat Miami een der bolwerken van de Mafia is. En deze misdaadorganisatie heeft zich daar ook op de onroerend goed-markt geworpen. Overigens ook enkele Europese duistere individuen. Ze verkopen iets dat niet bestaat of nooit iets wordt. Desondanks kan Florida zeer aantrekkelijk zijn. Deze US-staat heeft een enorme toeristische toekomst en steeds meer Amerikanen komen er met vaste woonst rust zoeken, die ze in de onleefbaar wordende grote steden niet meer vinden. Daartoe worden er zogenaamde *communities* gebouwd, grote residentiële dorpen die praktisch uit het niets ontstaan. Deltona en Marco Island (een echt paradijs in een uitloper van de everglades, aan de Golf van Mexico) zijn er uitmuntende, geslaagde voorbeelden van.

Deze communities worden door zogeheten *promotors* ontwikkeld. Maar sommigen maken slechts het land enigszins bouwrijp, verkopen de grond en vergeten dan het project. Daardoor komt er op die plaats nooit leven, te meer daar de Amerikaan in een goed bewoonde streek, met supermarkt en hospitaal naast de deur, wil leven.

Een der weinige serieuze maatschappijen op dit gebied in Florida is de *Deltona Corporation,* die verscheidene *communities*

opzet, maar ook zelf huizen bouwt en er derhalve alle mogelijke moeite toe doet om mensen naar deze communities te trekken. Aldus konden haar projecten wel een succes worden. Deltona laat wereldwijd de grondstukken aan de man brengen, voornamelijk als belegging, die later weer te gelde kan worden gemaakt als de bevolking van de community groeit. Wie geheel in het begin erbij is, kan relatief goedkoop grond krijgen en er later een behoorlijke winst mee maken. Maar men moet dan wel een jaar of tien geduld hebben. En als het project door bijvoorbeeld een op laag pitje staande economie slechts langzaam tot ontwikkeling komt, kan het nog wel eens langer wachten worden, zeker als het grondstuk wat ver verwijderd ligt van het centrum. Wie daarom in Florida zo'n grondstuk wil kopen, raad ik aan het 'lot' zo dicht mogelijk bij de plaats te nemen, waar met bouwen zal worden begonnen, of dicht bij een al bestaande golfclub of een winkelcentrum. Deze gunstigere plaats is evenwel vaak ook in een 'gunstigere' (duurdere) prijs al verdisconteerd. Overigens ligt uw geld daar wel in dollars en in het kapitaal-vriendelijke Amerika vast. (Deltona-vertegenwoordiger voor Nederland: Van Empel Vermeulen, Laan van Vollenhove 2893, Zeist).

Wat me daarentegen helemaal niets lijkt, is een perzikboom in Florida te kopen. Ja, dat kan óók in het land der duizenden mogelijkheden. Aldus wordt men aandeelhouder aan een perzikenplantage. Het zijn overigens Europeanen, die deze zaak onder de naam 'Florida Peach Corporation of America' per advertentie aanprijzen, waarbij de zaken wel ondoorzichtig via Zwitserland worden afgewikkeld. Jaarstukken van de firma zijn niet te verkrijgen. Er wordt alleen maar op mogelijke successen gewezen, maar een eventuele oogstmislukking wordt verzwegen. Ook een mogelijke plantenziekte, wat niet denkbeeldig is, want bij mijn laatste Florida-bezoek weelde er tierig een virus in een nobel ras palmbomen. En een nachtvorstje laat je je belegging ook wel voorlopig even vergeten. Ik heb trouwens in Florida, dat ik toch wel goed ken, nog nooit perzikbomen gezien, zodat het een wat gewaagde primeur lijkt. De zaak is veel te ondoorzichtig om er ooit geld aan te geven.

Ondoorzichtig is ook de *Maatschappij voor Projectontwikkeling Inter France b.v.* te Badhoevedorp, die reclame maakt voor deelname in caravanparken in Zuid-Frankrijk. Op schriftelijke

vragen betreffende de geboden garanties kreeg ik slechts het antwoord, dat de betrokken persoon voor lange tijd met vakantie was – en verder heb ik nooit meer wat gehoord. Het *Financieele Dagblad* stelde vast, dat het bedrijf ten eigen gerieve min of meer in het geheim de statuten heeft veranderd, de rechten van de aandeel(certificaat)houders niet erg nauw neemt en het erg moeilijk maakt om inzicht te nemen in de administratie (jaarstukken). Bedrijven die op die manier pottekijkers buiten de deur willen houden, zullen wel wat te verbergen hebben, mag men aannemen. Dat is al één reden om er niet mee in zee te gaan. De andere reden voor mijn 'neen' in dit geval moet gezocht worden in de prijs van de minimum-deelname: *f* 4.500, waarmee men het recht op een minimaal stukje grond verwerft, dat als caravanstandplaats kan worden gebruikt of verhuurd. Voor dezelfde prijs verkoop ik u in dezelfde buurt een halve hectare, die dan helemaal van u is, voor uw caravan, om er zelf een camping van te maken of om er een huis op te bouwen! En het later gemakkelijk met winst te verkopen, zonder zich te storen aan een overkoepelende organisatie, die de prijzen min of meer kan dicteren.

Nieuw (1976) op de markt komt de *Beleggingsmaatschappij Landwaarden,* die in landbouwgronden gaat beleggen. Dit is een overgang tot de gewone onroerend goed-fondsen. 'Landwaarden', een initiatief van 40 Groningse boeren, gaat ervan uit, dat de waardestijging van landbouwgrond sinds 1790 in gelijke tred is gebleven met de geldontwaarding. Het rendement (erfpacht) is slechts 2,5 tot 3 procent, maar daarop komt het minder aan. Het fonds koopt thans grond op van boeren en geeft het hen gelijk in erfpacht met indexatie. Daardoor ontstaat er een laag belastbaar inkomen en een hogere belastingvrije koerswinst. Het is evenwel zeer de vraag hoe Landwaarden dit voor de belegger aantrekkelijk wil presenteren. Indien de participaties gemakkelijk verhandelbaar moeten zijn, dient 'Landwaarden' ze terug te kopen (zoals open endfondsen als Robeco en Rolinco het doen). Als dan evenwel een groot aanbod van participaties komt, zal Landwaarden landbouwgronden moeten verkopen om geld liquide te maken. En dat gaat niet altijd gemakkelijk. Iets dergelijks was de ondergang van het internationale onroerend goed-fonds *Gramco.*

Wordt het daarentegen een closed end-fonds, dat de eigen participaties niet terugkoopt doch slechts op de beurs laat verhandelen, glipt de waarde van het papier vaak een stuk beneden de intrinsieke waarde van de bezittingen van het fonds, en wordt aldus een vraagteken achter de attractiviteit van de koerswinsten gezet.

Derhalve moeten ook onroerend goed-beleggingsfondsen kritisch worden bestudeerd, alsof het de aankoop van het onroerend goed zelf betreft. Hoe is de ligging van de bezittingen, hoe de marktsituatie, wat is de kwaliteit van de huurders, is de huur geïndexeerd?

Het voordeel van goede onroerend goed-fondsen is, dat men zijn geld in onroerend goed heeft belegd, maar toch zeer snel liquide kan maken (door teruggave aan het fonds of verkoop op de beurs). De bekendste onroerend goed-beleggingsmaatschappij in Nederland is *Wereldhave,* die ook zelf ontwikkelingsplannen uitvoert, met grote ondernemingen samenwerkt en waarin het beleggingsfonds Robeco een groot aandeel heeft. Wereldhave stelt zich tot doel een stijgende intrinsieke waarde van het aandeel en een stijgend rendement te kunnen realiseren. Het fonds bezit (1976) voor ca. 300 miljoen gulden aan onroerend goed. Andere beleggingsmaatschappijen, met wisselend succes, die aan de Amsterdamse beurs zijn genoteerd, zijn onder meer: *Beleggingsmaatschappij Vast Goed, Breevast, Vast Goed Nederland* en *Agora.* De rendementen van deze fondsen liggen meestal rond de 6 tot 7 procent.

Tot slot nog dit: Onroerend goed pleegt in waarde minstens parallel met de geldontwaarding te stijgen. Dat is in de regel juist (onder alle genoemde voorwaarden van goede keus) en voor de belegger goed om te weten. Maar veel mensen, die onroerend goed voor eigen gebruik willen kopen, menen derhalve dat men beter vandaag dan over enige tijd kan kopen, en leggen zich daartoe eventueel in allerlei bezwaarlijke financieringsbochten krom. Daarmee doet men aan zelfbedrog. Want al stijgt de waarde van het onroerend goed met de inflatie, dan betekent zulks toch dat de aanschaf over enige tijd een nog even zware belasting voor u is, ook al is de prijs nominaal hoger. Door de inflatie zal de prijs bijvoorbeeld 20% hoger zijn geworden, maar dan in de regel ook uw inkomen en/of vermo-

gen. Beiden gaan immers gelijk op. Wat één gulden thans voor u betekent, betekent straks twee gulden voor u. Echt goedkoop kopen kan men slechts, als men zeer vroeg in een streek koopt waar een grote vraag en speculatie zal ontstaan, zoals in sommige delen van Frankrijk thans, zodat de prijs veel sneller dan de inflatie zal stijgen. Dan kan een vroege beslissing lonend zijn.

8

Postzegels

Een populaire belegging – Welke zegels – Welke specialiteiten – Welke landen – Waarop letten – Veiling

De eerste plakbare postzegel ontstond in 1840, de *1 penny black* van Engeland. Er werden er vele van gedrukt, zodat er thans nog voldoende voor het nageslacht bewaard zijn gebleven en de zegel daarom niet al te duur is geworden voor verzamelaars, die hem beslist willen hebben. De Engelse kolonies volgden spoedig het voorbeeld van het moederland, maar natuurlijk met veel kleinere oplagen. In Mauritius verlangde in 1847 het hoofd van het postkantoor van ene Joseph Barnard, erg bijziende en niet al te slim maar de enige graficus ter plaatse, dat hij een postzegel zou maken – één van 1 penny in rood en één van 2 pennies in blauw, met de tekst *Post Paid* (porto betaald). Aan het werk getogen wist Barnard zich niet meer goed te herinneren wat de tekst moest zijn en maakte er het voor hem logische *Post Office* (postkantoor) van. Dit nu heeft Barnards overigens wat klungelig uitgevoerde werk wereldberoemd en zijn zegel tot de allerduurste stukjes papier van de wereldgeschiedenis gemaakt.

De hoofdpostmeester van Mauritius zag de fout wel meteen, maar liet doorgaan met drukken (hetgeen zegeltje voor zegeltje toch al langzaam ging), omdat de vrouw van de gouverneur zeer dringend de zegels nodig had om uitnodigingen voor haar bal te verzenden. Aldus zijn er ongeveer 1000 van deze zegels in omloop gekomen, maar toen het postzegelsparen grotere vormen begon aan te nemen, bleken er nog slechts 14 zegels van 1 penny en 12 zegels van 2 pennies met het opschrift *Post Office* te vinden te zijn. Een brief met twee zegels van 1 penny erop werd laatstelijk voor ca. 1,3 miljoen gulden verkocht – het duurste stuk der *filatelie* (het postzegelverzamelen).

Slechts één exemplaar is er overgebleven van de eerste zegel van de kolonie Brits Guyana, in 1856 aldaar in het postkantoor verkrijgbaar voor de nominale waarde van 1 cent. Een onoog-

lijk zeshoekig, rood geval met een niet zo mooie zwarte opdruk. Het ware verhaal of de legende vertelt, dat er later toch nog wel eens een tweede exemplaar is opgedoken. De toenmalige bezitter van het eerste exemplaar, de Amerikaanse multimiljonair en filatelist Arthur Hind, nodigde de bezitter van het tweede exemplaar uit voor een verkooponderhandeling. De heren werden het over een hoge prijs eens, die ook meteen werd betaald. Na de grote transactie staken beiden tevreden een sigaar op, waarbij Hind de lucifer ook even aan het juist gekochte zegeltje hield en het in as liet opgaan. 'Zo, nu weet ik zeker dat mijn exemplaar het enige van heel de wereld is', aldus Hind voldaan. Zijn exemplaar bracht in 1975 rond één miljoen gulden op.

En zo is de filatelie vol met spannende en prachtige verhalen. Over postzegels bestaat een omvangrijke literatuur, die het in spanning en opwindendheid tegen Maigret kan opnemen. Postzegels waren het onderwerp van detective-werk en het motief tot moord. Vele jaren geleden bood een filatelist per advertentie aan om zonder nader te kijken een vrouw te trouwen, die de 'Post Office'-zegels van Mauritius in haar bezit zou hebben.

Postzegels nemen iemand in de ban en daaruit kan men zich, eenmaal gepakt door het virus, nauwelijks nog bevrijden. Filatelie moet wel de boeiendste aller hobbies zijn, met voor het karakter bevorderlijke vereisten als precisie en het streven naar volledigheid, leerrijk bovendien op allerlei gebieden, waarover postzegels verhalen – van oorlogen tot vredesconferenties, van rampen en welvaart, van dieren en mensen. Een wereld van talloze mogelijkheden. En daarin kan men óók nog beleggen. De boeiendste en daarmee aangenaamste belegging, die men zich kan voorstellen. Die geboeidheid is een gratis rendement en heeft menig belegger tot verzamelaar laten worden. Daarbij genietend van waardestijgingen, die hem geen enkele spaarrekening en geen enkele andere, traditionele beleggingsvorm heeft kunnen bieden.

Anderhalve vierkante centimeter papier kon dus de waarde verwerven van één miljoen gulden. Met dezelfde minieme hoeveelheid kunnen winsten worden gemaakt, die oplopen tot *f* 200.000. Dit papier is daarmede ongetwijfeld de duurste *com-*

modity (grondstof). Voorwaarde is alleen, dat er wat op gedrukt staat. Bij zulke prijzen en zulke winsten móet er ook wat te halen zijn voor een verstandig belegger en een slim speculant. Dat is er ook, want postzegels bleken in deze tijd van inflatie en recessie vrijwel elke andere belegging te kunnen kloppen. Van bepaalde zegels steeg de veilingwaarde in de jongste tijd vaak met 40% maar soms zelfs met 100% per jaar, zonder dat er – zoals met alle overige spectaculaire beleggingen – sprake is geweest van een ernstige koersval. En over een lange reeks van jaren, ongeveer vanaf het begin der jaren dertig, toen de waardevastheid van de postzegel zich voor het eerst begon te manifesteren, bleek een belegging in goed geselecteerde oude zegels garant te staan voor stabiliteit en waardestijging tegen elke aanval van economische crisis en inflatie.

Wat eens een hobby van schooljongens leek, is thans *big business* geworden en grote postzegelhandels hebben al speciale beleggingsafdelingen, die evenals in de effectenhandel gemengde portefeuilles samenstellen met een verzameling zeldzame zegels. De Amsterdamse postzegelhandelaar *Sturm* maakt zich in zijn advertenties steeds bekend als 'adviseur voor beleggingen in postzegels'. Postzegels zijn thans ook voor de *Financial Times* een onderwerp geworden. In de jongste tijd verschijnt zelfs een Zwitserse bank regelmatig op het filatelistische toneel om in het groot te investeren ('oliedollars', mompelen de geruchten). Beleggingsfondsen hebben prachtexemplaren in een brandkast opgesloten en liggen van de filatelistische uniekheid van hun bezit niet wakker.

Bijzondere stukken hebben dermate fenomenale fantasieprijzen bereikt, dat de realiteit wat verloren lijkt te gaan en de topstukken nog slechts de wapens zijn, waarmee miljonairs in deze hobby elkaar de loef proberen af te steken – uit fanatisme, uit opschepperij, uit beleggingsovertuiging of omdat het geld voor hen kennelijk toch geen waarde heeft.

Men hoeft het niet altijd in de miljoenen te zoeken. Een verzameling van telkens één ongebruikt exemplaar van alle in Nederland uitgebrachte postzegels kostte in 1956 ongeveer *f* 10.000 en is in 1976 ruim *f* 120.000 waard. Deze stijging is representatief, want globaal genomen zijn de prijzen van goede, oude postzegels in de afgelopen 20 jaar vertwaalfvoudigd. Voegt men evenwel ook alle afwijkingen als foutdrukken en

bijzondere tandingen van de Nederlandse postzegelgeschiedenis eraan toe, komt de totale waarde blijkens een veiling van 1974 op ruim *f* 520.000. De duurste Nederlandse exemplaren (foutdrukken) halen de *f* 40.000 per stuk. Een beleggingsportefeuille van enkele bijzondere zegels, die de grote Londense postzegelhandelaar *Stanley Gibbons* in 1966 voor *f* 60.000 samenstelde, blijkt in 1975 al *f* 320.000 waard te zijn. Een portefeuille van *f* 450.000 in 1973 was eind 1975 ruim *f* 650.000 waard. Bijna 50% winst in ruim 2,5 jaar.

Zulke grote getallen sluiten de gewone man echter niet van deze belegging uit. Postzegels kunnen ook nog steeds 'het aandeel van de kleine man' zijn, zoals ze deels terecht en deels – getuige de genoemde bedragen – ten onrechte sinds lang worden genoemd. Ook zegels die men voor 5, 25, 100, 250 of 1000 gulden kon of kan kopen, bleken en blijken gemakkelijk hun waarde te verdubbelen en te verdrie- of vijfvoudigen. Als men van verstandige postzegelbelegging spreekt, moet men thans van een minimum van *f* 250 per stuk uitgaan. Goede beleggingsportefeuilles met postzegels worden al vanaf *f* 1000 en *f* 2000 samengesteld.

Postzegels bleken zelfs geschikt om oorlogsschulden af te betalen. Te dien einde werd in Parijs in 1920 de verzameling van de miljonair en grote filatelist *Philipp La Renotière Von Ferrary* geconfisceerd. Voor het zegeltje *1 penny Bahama 'Perot' 1855* uit die verzameling werd toen *f* 5000 betaald. In 1963 kwam het weer in de verkoop, uit de verzameling van de bekende filatelist *Burrus* – voor *f* 100.000. In 1973 ging de zegel naar een Amerikaanse verzamelaar voor *f* 250.000.

Alleen al in Nederland wordt thans per jaar voor zo'n 200 miljoen gulden aan postzegels omgezet. M.H. Lichtendahl van de Haagse postzegelveiling *Rietdijk b.v.* schat dat in 1960 van de kopers vijf procent beleggers waren. Thans maken beleggers volgens zijn ervaring 30 procent van de kopers uit. Geen wonder dus dat men bij zulke cijfers over belegging gaat spreken. Op basis van de cijfers van de laatste jaren mag men zelfs spreken van de stabielste en beste investering van alle beleggingen. En op dit soort voorwerpen, die dank zij een grote vraag een stabiel stijgende waarde demonstreren, plegen de beleggers in onzekere en inflationaire tijden bij voorkeur uit te wijken – zoals ook de onderwerpen antiek en munten tonen. Bo-

vendien is het aantrekkelijke van postzegels het gemakkelijke transport (of smokkel), waarvoor mensen met zwart geld een open oog hebben. En de winst op postzegels is in Nederland belastingvrij. Veilingmeesters hoort men dan ook steeds meer praten over 'artsen, advocaten, zakenlieden', die zich onder hun klanten bevinden.

Voor menigeen bleken postzegels al eens de laatste redding in de nood te zijn. De joden mochten uit Duitsland geen bezittingen met waarde meenemen, toen zij voor Hitler nog op de vlucht konden gaan. Maar tegen wat postzegels was geen bezwaar. Daarmee hebben heel wat verzamelaars destijds plots ontdekt, dat ze de basis van een nieuw bestaan in een klein envelopje meedroegen. Verscheidene familiaire gebeurtenissen zijn mij bekend, waarin de postzegelverzameling uiteindelijk nog de oplossing voor een pijnlijke nood aan financiën bleek te kunnen bieden.

Maar, zoals al herhaaldelijk in dit boek gesteld, het is steeds de vraag of betoverende waardestijgingen in het verleden ook voor de toekomst gegarandeerd blijven. Juist na zeer sterke stijgingen moet men meer en meer rekening gaan houden met een afremmen, een terugval of een verlegging van de accenten naar bepaalde specialiteiten binnen die groep. Het fenomeen van de enorme waardestijging van postzegels – die in principe toch het karakter van de *non-valeur* hebben (een zaak zonder intrinsieke waarde) – laat mij vaak bibberend denken aan de roemruchte *Tulpenmanie* uit het Holland van de zeventiende eeuw (zie hoofdstuk 2), toen men tenslotte alleen nog maar oog had voor de prijsstijgingen van de tulpebollen, er steeds meer mensen derhalve zonder interesse voor het voorwerp zelf op af vlogen, en uiteindelijk niemand meer inzag om wat voor in wezen waardeloze dingen de hele speculatie draaide. Toen men die nuchterheid plots wel kreeg, volgde dan ook prompt de grote instorting.

Nu bestaat er wel een duidelijk en kenmerkend verschil tussen de tulpebollen en de postzegels. Voor het laatste bestaat namelijk al een oude, zeer grote en zeer internationale groep van echte verzamelaars. Zij zijn de ware basis van de hele beleggingsrage, en zij mogen daarom vooral niet uit het oog worden verloren. Dit is de enige belegging, die bestaat bij de gratie van de onbaatzuchtige, relatief kleine verzamelaar. De verzame-

laar, zelf niet a priori een belegger, is de hele kracht van deze belegging. Laat hij het geheel of gedeeltelijk afweten – en men merkt dat – zakt deze belegging als een plumpudding in elkaar. (Munten lijken hier wel op, maar hebben toch een intrinsieke waarde, zeker als het om gouden of zilveren munten gaat).

Maar zover is het nog lang niet. Terecht wordt de filatelie de *Koning der Hobbies en de Hobbies der Koningen* genoemd. Want geen thuis uit te voeren hobby heeft wereldwijd een grotere aanhang dan de filatelie, waaraan een vijfjarig jongetje met evenveel enthousiasme kan meedoen als koningin Elisabeth, president Ford, miljonairs en academici, die men als echte liefhebbers in de filatelie opvallend sterk vertegenwoordigd ziet. Het terrein is zeer groot: sinds 1840 hebben er over de gehele wereld 230.000 verschillende postzegeluitgiften plaats gevonden. De beleggers komen wonderwel het verzamel-fanatisme veelal versterken. Verscheidene grote postzegelhandelaren hebben vastgesteld, dat ongeveer 50 procent van de aanvankelijk pure beleggers tenslotte (ook) enthousiaste verzamelaars worden.

En het blijft vooralsnog een onopgeloste vraag of de beleggers de hoge prijzen van thans hebben gemaakt, of dat de hoge prijzen door verzamelwoede zijn ontstaan en toen pas de beleggers begonnen wakker te schudden. Want steunpilaar van zowel verzamelen als beleggen op dit terrein is de zeldzaamheid. Het legioen verzamelaars is zeer sterk toegenomen (alleen al in Nederland ca. 500.000 mensen, waarvan 45.000 georganiseerd), maar het aantal bewaarde oude postzegels blijft altijd gelijk. Aldus ontstaat een als maar stijgende vraag zonder dat een stijgend aanbod daar tegenover komt. Alleen al de logische wet van vraag-en-aanbod laat dan de prijzen stijgen. Maar daarbij zijn dan wel prijzen ontstaan, die men nooit voor mogelijk heeft gehouden. Is het nog de verzamelaar, die dat betaalt, of alleen nog de belegger? Preveleert alleen nog maar het abstracte geloof in de waarde van zo'n zegel, of is het een verzamelaar die hele hoop geld waard om het zegeltje in zijn verzameling te kunnen opnemen?

Ongetwijfeld heeft ook de verzamelaar dank zij inflatie en toegenomen welvaart meer geld beschikbaar om grotere bedragen op de veilingtafel te leggen. Maar waar de prijzen zeer snel en zeer hoog zijn weggesprongen, hebben een hele hoop

verzamelaars adieu moeten zeggen. De eerste zegel van Nederland *postfris* (= ongestempeld en met de originele gom nog op de rug) kost nu ruim *f* 3000, en dat is een bedrag dat al het leeuwendeel van de Nederlandse verzamelaars redelijkerwijs niet op tafel kan leggen. Het wordt dus een kwestie van marktonderzoek, hoeveel kapitaalkrachtige verzamelaars er bijvoorbeeld in de prijsklasse *f* 3000 tot *f* 10.000 nog kunnen meelopen, hoeveel in de klasse *f* 10.000 tot *f* 50.000, en hoeveel daarboven. En hoeveel echte verzamelaars bevinden zich onder de multi-miljonairs, die met elkaar willen vechten om het vooralsnog te overziene aantal filatelistische stukken boven de *f* 100.000?

Zo'n onderzoek is nog niet ondernomen, maar voor een bedrijf als Stanley Gibbons in Londen of de veiling Van Dieten in Den Haag zou dit wellicht een bruikbare tip kunnen zijn. Volgens mijn ervaring hoeft men zich voor de komende tien jaar geen zorgen te maken voor de groep tot *f* 3000, en zijn er ook nog voldoende werkelijke verzamelaars, die zonder blikken of blozen uit echte verzamelgier – het geluksgevoel om een bepaald stuk het zijne te mogen noemen of daarmee een moeizaam opgebouwd geheel te kunnen vervolledigen – tot *f* 10.000 zullen neertellen. Zij mogen tevens met verdere gestadige waardestijging van hun bezit rekenen. Minstens parallel met de inflatie, want zolang blijft het gewicht van de uitgave toch voor iedereen hetzelfde wegens de min of meer geïndexeerde inkomens. En zolang er wereldwijd een twintig- tot dertigtal multimiljonairs zijn en blijven, die uit curiositeit, uit trots of uit ware verzamelwoede bereid zijn om zonder treuzelen elk bedrag tot aan één miljoen gulden te betalen voor de ware aristocraten der filatelie, is ook dáár nog niets aan de hand.

Een keerpunt lijkt pas bereikt, en daarmee een seintje voor de oplettende belegger, als de prijzen duidelijk tot een stilstand komen. Het uitblijven van een verdere stijging, waarop jarenlang rotsvast werd en wordt gerekend, kan een groot aanbod uitlokken, waardoor de prijzen terugvallen – wellicht naar het normale niveau, waar ze thuishoren. De zeldzaamheid alleen kan het gebouw niet overeind houden. Ook zeldzame oude schilderijen, Chinees porselein en oude klokken hebben onlangs hun recessie gekend. De ware basis is dus de echte verza-

melaar. Zolang hij nog vraagt en betaalt, is de belegging nog veilig.

Welke zegels?

Wie veilig wil beleggen op stabiliteit en een zekere waardestijging moet zich concentreren op de zogenaamde *klassieken.* Dat zijn de oudste zegels, meestal tot de allereerste uitgiften van een land behorend, of – als ze van jongere datum zijn – stukken waarvan algemeen bekend is dat er maar weinig exemplaren van bewaard gebleven zijn. Over het algemeen gelden de zegels van vóór 1900 als geschikt voor belegging. Evenwel zijn er ook nog in de periode 1900 tot 1930 verscheidene uitgiften te vinden, die zeldzaam en duur zijn geworden. Bovendien mag men een toenemende belangstelling voor deze periode verwachten, omdat voor veel verzamelaars de zegels van vóór 1900 te duur zijn geworden. Zij verleggen de begindatum van hun verzameling naar 1900.

Dat voor de na-oorlogse zegels minder kansen zijn weggelegd, ligt vooral aan het feit dat de postzegelhandel sinds 1945 sterk is komen opzetten. Elke nieuwe zegeluitgifte is sindsdien in grote voorraden door de handel opgenomen, waardoor echte zeldzaamheden in de jonge periode nauwelijks nog voorkomen. Ook de hobby als zodanig is sindsdien sterk gegroeid, waardoor nieuwere zegels ruimschoots onderdak hebben gevonden in de verzamelingen.

De eerste drie zegels van Nederland, postfris, vormen bijvoorbeeld een veilige en zekere investering. De waarde kan gemakkelijk via veilingen worden gevolgd en er bestaat altijd vraag naar. Méér liefhebbers- en/of beleggingswaarde wordt gehecht aan specialiteiten als strips (twee of meer zegels naast elkaar vast) of blokken (rechthoekig aan elkaar), oude zegels op enveloppen, foutdrukken, bijzondere stempels, enzovoort. Hoe dieper men in de specialiteiten stapt, des te groter moet de kennis van de materie zijn om niet tot verkeerde stappen te komen. De eerste zegel van Nederland, 5 cent blauw van 1852, kostte postfris per stuk in 1975 ruim *f* 1500. Maar een stripje van drie van deze zegel bracht tegelijkertijd *f* 10.000 op. En een zegel van 15 cent uit die reeks is postfris wel ruim *f* 5000 waard, maar met een mooi, goed leesbaar stempel wilde een verzamelaar er onlangs *f* 12.000 voor betalen. Voor dezelfde

zegel werd in 1961 *f* 1250 betaald, wat toen 'krankzinnig' heette.

Aan kwaliteit wordt een uitermate grote waarde gehecht, geknipte zegels moeten brede randen hebben, bij perforatie moet het beeld goed in het midden staan, de kleur mag niet verbleekt zijn. Het heeft geen zin om op een koopje in te gaan wegens een kleine beschadiging – op een veiling zal men er weinig of geen geld voor willen geven, of de veilingmeester weigert het stuk.

Sommige postzegelhandelaars wijzen erop, dat toch ook zegels van jongere datum (na 1945 en zelfs nog later) een behoorlijke waardestijging hebben doorgemaakt. Dat zijn dan gewoonlijk zegels, die van *f* 5 naar *f* 10 of *f* 15 zijn gestegen, of van *f* 10 naar *f* 20. Dat is dan wel 100 of 200 procent, maar het blijven toch maar zeer geringe bedragen. Men moet, om het interessant te maken, dan al een hele hoop van één en dezelfde zegel bezitten, wat de zaak tot zuivere speculatie maakt en het plezier van verzamelen in ieder geval ontneemt. Bovendien gaat het hier om toevalligheden, die ook gemakkelijk terug kunnen vallen, omdat soms blijkt dat er toch wat meer van die zegels in verzamelingen zitten dan aanvankelijk verwacht. Het gevaar voor een plotse marktoverstroming met die dingen is hier dus groot, wat bij klassieke zegels en 'aristocraten' uitgesloten is, omdat de nog bestaande voorraad ongeveer bekend is.

Desondanks zijn er verscheidene gevallen van echte speculatie, die succesrijk verlopen zijn. Een Londens zakenman kocht voor *f* 100.000 een gebruikte (dus gestempeld en zonder gom) Mauritius 'Post Office'. Direct na de koop bood iemand *f* 25.000 méér, als hij de zegel aan hem wilde overdoen. De zakenman weigerde en hij kan nu *f* 50.000 méér maken op een veiling. Zeer sterk in waarde steeg plots een Engelse zegel ter gelegenheid van de wereldcup voetbal in 1966, waarop in de laatste minuut 'England winner' was opgedrukt. Geruchten, zegels van een grote postzegeltentoonstelling en bijzondere uitgiften en opdrukken zijn vaak aanleiding voor speculatie. Ook kleine foutjes op nieuwe postzegeluitgiften. Men denkt dan aan de enorme waarde, die foutdrukken van oude zegels hebben gekregen. Maar op haast alle nieuwe uitgiften komen tegenwoordig kleine foutjes voor, zodat de waarde sterk aan het tanen is, te meer omdat zulke zegels in enorme oplagen meteen

door de handel en de filatelisten worden opgenomen.

Wie weinig kijk op dit soort zaken of op de filatelie als geheel heeft, dient zich als belegger derhalve te verzekeren van een goed adviseur. Dat kan een groot verzamelaar zijn of een betrouwbaar handelaar. Voor elke belegging overigens (ook effecten), waarvoor men zich niet voldoende onderlegd voelt, dient men naar een expert als adviseur uit te kijken. De bank kent meestal wel het adres van een betrouwbaar postzegelhandelaar. Het zou ook goed zijn om enkele grote verzamelaars of filatelistenclubs, die zelf geen baat bij de handel hebben, naar goede adressen te vragen. De verzamelaars zien de belegger overigens niet zo graag, want hij jaagt de prijzen op van hetgeen voor hen slechts een hobby is.

Stanley Gibbons aan de Strand in Londen heeft de belegging in postzegels al zover gesofisticeerd, dat speciaal voor beleggers beleggingsportefeuilles volgens gewenst bedrag en specialiteit worden samengesteld. Het minimum is *f* 2500. Maar ook al wil een belegger een portefeuille van *f* 100.000, dan nog zal Gibbons meestal erop toezien stukken van rond de *f* 2500 per stuk in de portefeuille op te nemen. Gibbons concentreert zich op stukken, die hij zelf later eventueel van de belegger zou willen terugkopen. De portefeuille wordt – zoals een effectenportefeuille – gespreid over risico's en specialiteiten. Dus er zitten niet alleen losse zegels in, maar ook zegels op enveloppen, met bijzondere stempels, met foutjes, een strip of blok, enzovoort.

Van de inhoud van de portefeuille worden foto's in het archief bewaard, zodat Gibbons zich steeds tot de belegger kan wenden met een bod van een andere klant, die na bezichtiging van de foto het bepaalde stuk wil kopen. Dit soort biedingen, aldus Gibbons, komen zeer regelmatig voor. Als de belegger bovendien ogen wil gooien naar prijzen op filatelistische tentoonstellingen, zal Gibbons trachten een bijzondere verzameling samen te stellen – in het kader van de gegeven middelen – waarmee filatelistische kansen worden gemaakt. Een verzameling, die verscheidene malen is bekroond, stijgt alleen daardoor al in waarde. Gibbons adviseert ook hoe de verzameling op een tentoonstelling moet worden gepresenteerd. (Bij het sterk benadrukken van dit punt door Gibbons ontstaat in de filatelie natuurlijk wel het gevaar, dat straks uitsluitend door de macht van het geld prijzen worden gewonnen door mensen,

die niet eens weten of er tanden aan postzegels zitten).

Een sterk voordeel zal het zijn voor beleggers, die niet naar de postzegels willen omkijken, dat Gibbons ook adviseert wanneer het beste tijdstip voor verkoop is aangebroken. De portefeuille wordt dus in het oog gehouden. Natuurlijk kan de belegger het geheel of een gedeelte op elk gewenst moment laten verkopen.

De belegging, aldus Gibbons, moet op een termijn van vijf tot tien jaar worden gezien. Want men heeft alleen al enige tijd nodig om de handelsmarge in te lopen. Beleggers, die voldoende kennis of relaties hebben om zelf een portefeuille samen te stellen, zullen derhalve eventueel aan de veiling de voorkeur geven (waarover straks meer).

Specialiseren

Wie in postzegels belegt – maar ook de verzamelaar – dient bij voorkeur een specialiteit uit te zoeken. Het aantal zegels is wereldwijd zo groot geworden, en ook het aantal ontdekte afwijkingen en ideeën tot verzamelen (motieven, eerste dag van uitgifte-afstempeling, etc.), dat het onbegonnen werk is om nog 'heel de wereld' te verzamelen, zoals we als kleine jongetjes nog wel eens beweerden te doen.

Als belegger kan men natuurlijk wel los bij elkaar wat waardevolle klassieken kopen en in de brandkast opsluiten in afwachting van de waardestijging. Maar met een specialisering heeft men zelf meer plezier, wekt men bij zichzelf meer interesse voor dat gebied (als het er al niet was) en blijft het geheel overzichtelijk. Ook kan men dan tevoren schatten welk bedrag nodig is om tot een redelijk complete verzameling van die specialiteit te komen. Bovendien, als men ook nog eens prijzen wil winnen, maakt men haast alleen met een specialiteitenverzameling een kans.

Specialiteiten zijn er talrijke. Men kan zich op de zegels van een bepaald land, en dan nog van een bepaald tijdperk in dat land specialiseren. Of op oude luchtpostbrieven met speciale stempels en vermeldingen van de vliegtuigen en Zeppelins (die bijvoorbeeld ook in volle vlucht per *katapult* brieven bezorgden, wat op de enveloppe staat aangegeven). Een boeiende specialiteit is het verzamelen van brieven of van wat daarvan is overgebleven, die men nog net van zinkende schepen of uit

wrakken heeft kunnen redden. Of brieven die getuigen van andere rampen (oorlogen, de uitgebrande Zeppelin). Sommigen proberen oude drukplaten van postzegels, waarover inmiddels veel details zijn verzameld, met zegels te reconstrueren. Welk een vermogen om de eerste drukplaat van de Nederlandse postzegels met postfrisse zegels te reconstrueren! En de belegger wordt dan ook een verwoed verzamelaar als hem aan het eind van de lange, geduldige rit nog maar één of twee zegeltjes ontbreken om de zaak compleet te maken. Voor de laatste zegel zal hij bereid zijn om fantasiebedragen op tafel te leggen. Is hij dan nog belegger, of toch al verzamelaar geworden? In de filatelie doen boeiende verhalen de ronde over rijke verzamelaars, die een aantal mensen over de aardbol joegen om nog een laatste ontbrekende zegeltje voor een bijzondere verzameling op te sporen.

Zegels op enveloppen komen steeds sterker in de verzamelmode, omdat sommige zegels – zeker als ze een krom getal als waarde hadden of bij uitgifte wegens hun bijzondere karakter onmiddellijk door de handel en verzamelaars en masse werden opgekocht – veel moeilijker in gebruikte toestand te vinden zijn dan postfris. 'Echt gebruikt' is de zegel, als hij nog op de enveloppe zit. Dan is ook een eventuele vervalsing van het stempel moeilijker te realiseren.

Foutdrukken, bijzondere afstempelingen, een hele periode in strippen of blokken zijn ook fascinerende specialiteiten, die duur zijn, maar het beleggen tot een aangename en lucratieve hobby kunnen maken. Een handig en vakkundig belegger in postzegels speurt steeds naar nieuwe modes die ontstaan en koopt dan snel de vroegste uitgiften daarvan op. In Duitsland begon de PTT onlangs weer met het uitgeven van *Ersttagsblätter* (bladen in plaats van enveloppen met speciaal stempel voor de eerste dag van uitgifte). Zulke bladen werden vroeger wel eens in Berlijn uitgegeven. Zoiets kan een beleggingstip zijn – want wie de nieuwe bladen begint te verzamelen, zal uiteindelijk ook de oude willen hebben om compleet te zijn. Maar voor dit soort zaken moet men behalve belegger ook een goed geïnformeerd verzamelaar zijn. (Het *motiefverzamelen* – zegels met bepaalde voorwerpen in de afbeelding – wordt overigens als belegging afgeraden, omdat men in al te courante en goedkope zegels terecht komt. Dat is meer iets voor de kleinere, en-

thousiaste verzamelaar, die het wat eenvoudiger wil houden).

Ook specialiteitencollecties worden wel eens in hun geheel op veilingen aangeboden, waarbij in de catalogus dan de toevoeging staat, dat zij geschikt is voor iedere uitbreiding. Aldus hoeft de belegger/verzamelaar niet helemaal maagdelijk te beginnen.

Het doel is in ieder geval om een attractieve totaliteit te behalen, die bekend geraakt en de kracht van compleetheid bezit, en desnoods gemakkelijker verhandelbaar is.

Wie zich op landen specialiseert, doet zulks bij voorkeur op slechts één of twee landen. Want de vloed aan zegels en gegevens is inmiddels zo groot geworden, dat men anders het overzicht verliest of gewoon niet voldoende tijd aan de zaak kan besteden. De belegger moet daarbij in het oog houden, dat bij de verzamelaars de zegels van het eigen land gewoonlijk het populairste zijn. In het eigen land bestaat dus de meeste vraag naar zegels van het eigen land. Dat heeft voor twee zaken een belangrijke betekenis:

- in het land van de zegel verkoopt men gewoonlijk tegen de hoogste prijs, en men koopt buiten dat land gewoonlijk wat gunstiger;
- men moet zich slechts concentreren op rijke landen, want daar zijn er voldoende verzamelaars, is dus de vraag groot en kunnen eventueel hoge prijzen worden betaald.

De filatelistisch meest aantrekkelijke landen zijn:

Nederland – De filatelie in ons land is zeer bedrijvig en staat als in geen ander land onder het dictaat van de postzegel*handel* in plaats van filatelistenverenigingen. In Nederland waren in de laatste jaren de prijsstijgingen uitzonderlijk hoog, ook doordat heel wat buitenlanders vroeger het advies gevolgd hadden om Nederlandse zegels te kopen, omdat ze toen nog goedkoop waren. De eerste Nederlandse zegels waren toen nog in grote voorraad te koop, maar zijn nu grotendeels uit de markt naar de albums verdwenen, wat hen in de laatste jaren met soms bijna 100% per jaar in prijs liet stijgen. In de Nederlandse postzegelgeschiedenis zijn vele afwijkende perforaties voor het afscheuren der zegels voorgekomen, die thans als verzamelobject erg zeldzaam zijn. Ze postfris compleet te bezitten, is erg moeilijk en vereist veel geld. De duurste Nederlandse zegel is er een 'zonder waarde': de 9 cent *Wilhelmina 1926* zonder

waardeopdruk. Daarvoor werd in 1976 *f* 40.000 betaald. (Voor deze zegel werd in 1942 nog *f* 750 betaald, in 1953 *f* 1475, in 1966 *f* 5600 en in 1974 *f* 18.000).

Engeland – Het land van de eerste plakbare postzegel van de geschiedenis heeft een uitermate rijke filatelistische historie, vooral door de vele kolonies als Malta, Cyprus, Mauritius, Guyana en de Kanaal-eilanden. Tal van deze zegels zijn rondweg onbetaalbaar, zelfs voor rijke verzamelaars. Engeland is filatelistisch wellicht het grootste land. De vraag naar zegels is er dus enorm. De kolonies met de prachtige exemplaren zijn nog steeds zeer in trek. Landen, die thans nog maar zijdelings met Groot-Brittannië te maken hebben, zijn als nieuwe favoriete gebieden sterk in opkomst (wat voor de belegger belangrijk is als hij er bijtijds met nog haalbare prijzen bij wil zijn), zoals Zuid-Afrika, Rhodesië en Canada. Van koningin Elisabeth wordt gezegd, dat zij de duurste postzegelverzameling van de wereld bezit.

Duitsland – De Duitse markt is zeer sterk door de mark en de welvaart van de burgers. Duitsers zijn bereid om veel geld uit te geven voor postzegels en hebben bij aankoop van buitenlandse zegels het gemak van de als maar stijgende waarde van hun munt. De filatelie is in Duitsland uitermate goed georganiseerd. Leipzig was de bakermat van het eerste filatelistische tijdschrift. Duitse zegels worden door het grote aantal emigranten overal ter wereld actief verzameld. Vooral uit de vroeger zelfstandige *Länder* stammen de waardevolle zegels, zoals *3 pfennige Sachsen* en *1 Kreuzer Bayern*. Van sommige kleinere Länder zijn gestempelde exemplaren zeer zeldzaam.

Frankrijk – Filatelistisch eveneens een interessant land. Frankrijk heeft steeds zeer mooie zegels uitgebracht en had ook nogal wat kolonies. Het was altijd al een populair verzamelgebied en daarom zijn de prijzen relatief hoog.

België – Dit land wordt door Gibbons het 'filatelistisch misschien meest ondergewaardeerde land' genoemd. Van de *epauletten*, de twee eerste Belgische zegels, is er minder voorraad dan van de eerste Nederlandse zegels, maar de prijzen ervan liggen toch op dezelfde hoogte. Zeldzaam zijn ze vooral in postfrisse toestand. De belegger maakt daar dus nog een goede kans. Populair met Belgische 'epauletten' is het verzamelen van deze zegels met nummer-stempels, die destijds werden ge-

bruikt. Getracht dient te worden een hele reeks of alle nummers van deze stempels bijeen te krijgen.

Zwitserland – De filatelie is er als het kaliber van de inwoners en de hoogte der bergtoppen – heel erg duur en voor velen onbereikbaar geworden. Belegging in postzegels is vooral in Zwitserland sterk tot ontwikkeling gekomen. De prijzen zijn navenant.

USA – Er is steeds een grote vraag naar Amerikaanse zegels geweest en de filatelie is er volgens het karakter van het land zeer groots georganiseerd. De duurste filatelistische stukken hebben thans de USA als thuisland, ook al stammen ze van Britse bodem.

Japan – Dit land behoort ook tot de groep der rijke landen en daarmee automatisch tot de filatelistisch aantrekkelijke gebieden. In Japan worden postzegels eveneens ijverig gespaard, maar internationaal ligt dit gebied vooral om taalkundige redenen wat moeilijker.

Armere landen, of landen met nog maar een zeer jonge rijkdom, blijken filatelistisch niet interessant als men ook het beleggingsaspect in het oog houdt. *Spanje, Portugal* en *Italië* zijn minder in trek, maar hun toenemende aansluiting bij de Europese welvaart maakt hen wel rijp voor een goede toekomstkans, waarop men kan speculeren. Dat geldt ook voor het filatelistisch wat vergeten *Zweden* en *Denemarken*, landen die in hun geschiedenis bijvoorbeeld geen zegels met toeslag hebben uitgegeven. Verscheidene experts tippen thans op *Scandinavië* en *Oostenrijk*, die in de prijsontwikkeling tamelijk zijn achtergebleven, maar toch een welvarend gebied zijn. Sterk teruggevallen is de belangstelling voor Zuid- en Midden-Amerika, vanwaar toch zo mooie zegels zijn gekomen. Vooral US-burgers tonen evenwel een herlevende belangstelling voor *Brazilië, Chili* en *Mexico*. Een sterke terugval in prijs beleefden ook de filatelistisch eens zo populaire gebieden als *Israel* en *Vaticaan*. Van minder populaire landen bestaan er desondanks klassieke stukken, die nog steeds tientallen duizenden guldens op veilingen opbrengen.

Hoe belangrijk het verzamelen en beleggen in postzegels wordt genomen, blijkt uit de oprichting van speciale filatelistische diensten door de PTT's van vele landen. Zij investeren veel moeite en kosten in de propaganda voor postzegels van

hun land. Mensen die een bepaald land verzamelen of compleet willen hebben, nemen bij zulke diensten een abonnement, waardoor alle nieuwe zegels automatisch worden toegezonden. Dank zij deze filatelistische diensten blijft de belangstelling voor de filatelie levendig, groeit en zal de postzegel als frankeringsmiddel voorlopig nog blijven bestaan.

Landen die de filatelie wat al te zeer uitbuiten, vallen bij filatelistische organisaties in ongenade en zijn zeker voor de belegger niet geschikt. Sommige landen, vooral Oost-Europese en Afrikaanse, houden een bepaalde zegel van een nieuwe serie bewust beperkter dan de oplage van de overige exemplaren, zodat van die zegel de waarde zeer snel stijgt. Dan laten ze langzaam nadrukken van die zegels de markt indruppelen. Of een Afrikaans land geeft een bepaalde serie uit, waarvan de laatste zegel een zeer hoge nominale prijs heeft (ter waarde van *f* 25 of *f* 50), hoewel dat postalisch voor dat land geheel overbodig is. Wie op de compleetheid van dat land of het voorgestelde onderwerp verzamelt, is dan vrijwel gedwongen ook die heel dure zegel te kopen. Privé-ondernemingen in Europa en Amerika hebben van sommige exotische staten het recht verworven om hun zegels te mogen ontwerpen en distribueren. Het gevolg is een vloedgolf van enorme plakkaten van zegels, met het stempel in goud er al opgedrukt. In de betrokken landen zelf komen die zegels praktisch nooit. Ze zijn slechts goed voor supermarkten en als presentje bij koekjes en wasmiddelen. De echte verzamelaar, en zeker de belegger, moet er zich verre van houden.

Een nieuwe rage van de laatste jaren in de filatelie is het verzamelen van oude zegels in postfrisse toestand. Dat wil zeggen: ongestempeld, de originele gom nog op de achterkant en er mag zelfs niet de rest van een plakkertje op de rug zitten. Ondanks de grote populariteit, die dit heeft verworven, moet men zich toch wel afvragen of hier van bepaalde zijde niet enigszins geforceerd een nieuw gat in de markt werd gecreëerd, nadat jarenlang het inplakken der zegels in albums was gepropageerd. Voor de gom worden enorme toeslagen betaald. De 5 cent blauw van 1852, de eerste zegel van Nederland, ongebruikt maar zonder gom deed in 1975 op een veiling *f* 500, terwijl een postfris (dus mèt gom) prachtexemplaar van dezelfde zegel op dezelfde veiling voor *f* 5000 de deur uitging.

De gom lijkt sterk te worden overgewaardeerd en levert tevens bewaringsproblemen op. Men moet er mee oppassen, want er zou wel eens plots een scherpe terugval kunnen optreden, zodra men inziet dat die gom nu ook weer niet zo belangrijk is. Dat kan vooral het geval zijn als het nagommen een dermate grote perfectie heeft bereikt, dat de experts het verschil tussen originele en 'valse' gom niet meer kunnen vaststellen. Dan is het definitief met de gomrage gedaan. En ver zijn we van dat punt niet meer verwijderd.

Met het toenemen van de waarde der zegels neemt ook het *vervalsen* toe. Naast gom zijn ook opdrukken en stempels favoriete vervalsingsonderwerpen. Het wordt steeds perfecter, en dus mag men ook aan sommige gemakkelijk na te maken opdrukken en stempels geen al te grote prijs meer gaan toekennen, zeker niet als belegger. Daarnaast bestaat de kunst van het repareren: ontbrekende tanden worden aangevuld en kleine beschadigingen weggewerkt. Er zijn ware kunstenaars op dit gebied aan het werk. Maar als het wordt ontdekt, is de zegel wel minder tot niets waard. Een hele zegel met succes vervalsen en voor echt te laten doorgaan lijkt evenwel tegenover de perfectie der experts vooralsnog een onmogelijke opgave. Dit is tegelijk een waarschuwing tegen het ingaan op speciale occasions. Er zijn zoveel veilingen, dat niemand het nodig heeft om u een waardevolle zegel beduidend beneden de geldende prijs aan te bieden. Bij dure stukken hoort derhalve een *certificaat van echtheid*, dat in Nederland wordt afgeleverd door de *Nederlandse Vereniging van Postzegelhandelaren (NVPH)* tegen 3% van de taxatiewaarde van de zegel.

Veiling

De veiling is voor verzamelaar en belegger de objectiefste graadmeter voor de waarde van de postzegels. Belegger, verzamelaar en handelaar bieden er schouder-aan-schouder en betalen dezelfde prijzen. Wie er zich nog niet helemaal thuis voelt, kan van de veilingmeester – als hij een goede is – tevoren wel eens een vaderlijke raad krijgen betreffende de stukken, die zijn belangstelling hebben. Grote Nederlandse veilingen zijn *Van Dieten* (Tournooiveld 2) en *Rietdijk* (Plaats 31) te Den Haag.

Wie nieuw op de veiling komt, kan zich het beste tevoren

kenbaar maken als hij voor grotere bedragen wil gaan kopen, opdat referenties kunnen worden gegeven betreffende de betaalkracht. Voor de meeste veilingen geldt, dat de koper 15% opgeld betaalt over de prijs van het gekochte, plus *f* 1,50 per kavel. Het gekochte kan hij naamloos meenemen tegen contante betaling. Men kan ook schriftelijk een bod op een bepaald stuk uit de catalogus uitbrengen. De daarbij vermelde schatprijs bleek in de laatste tijd veelal een stuk te laag. Vaak worden er bijna complete, gespecialiseerde collecties aangeboden. Dit zijn voor beginnende verzamelaars en/of beleggers vaak zeer geschikte stukken, waarmee zij verder kunnen gaan werken.

Dertig tot veertig procent van de zegels op veilingen stammen uit nalatenschappen. Wie wil verkopen, kan de verzameling door de veiling laten taxeren tegen 2% kosten voor de geschatte totale waarde (taxatie aan huis is duurder). Deze kosten worden terugbetaald, als de verzameling binnen 12 maanden nadien op deze veiling onder de hamer komt. De verkoper moet 12,5% van de totale opbrengst aan de veiling afstaan. De veiling bepaalt bij grotere verzamelingen zelf hoe het gunstigst wordt onderverdeeld in kavels. Voor bepaalde stukken, waarvan de waarde op meer dan *f* 1000 wordt geraamd, mag de verkoper een minimum-limiet opgeven. Wordt dit minimum niet gehaald, moet hij 5% van de limietprijs aan kosten betalen.

Wie zeer haastig aan geld moet komen, kan ongeveer 50% van de geschatte opbrengst als voorschot krijgen (tegen 1% rente per maand) en ontvangt het restant ongeveer vier weken na de veiling. Een grote veiling biedt het voordeel, dat zij veel belangstellenden weet aan te trekken. De grootste veilingen van de filatelie (Rowe, Gibbons, Harmers) opereren internationaal en kunnen derhalve bepaalde onderdelen van een verzameling in andere landen onder de hamer brengen, waar een hogere opbrengst wordt verwacht.

Naast de veiling is de catalogus per land (verkrijgbaar in elke postzegelwinkel) een graadmeter. Maar met de daarin genoemde prijzen pleegt men nogal los om te springen. De postzegelhandelaar (-winkel) gaat meestal van 50% van de cataloguswaarde uit, filatelistenclubs van rond de 80%. Desondanks blijken de veilingprijzen in de laatste tijd vaak ver boven de catalogusprijzen uit te stijgen. Voor echte klassieke en waardevolle stukken is in deze verhitte filatelie-conjunctuur derhalve

de veiling als enige zuivere barometer acceptabel.

Het vergelijken van een prijsontwikkeling in de laatste jaren hoeft van geen belang te zijn voor het bepalen van de actuele waarde. Soms zijn de prijzen te snel gestegen, zodat een terugval of stabilisering mogelijk is. Soms is een prijs lang blijven hangen, maar blijkt het om een ten onrechte ondergewaardeerde zegel te handelen, die heel plots en heel snel veel duurder wordt.

Daar er over gestadige en soms zeer grote waardestijgingen geen twijfel hoeft te bestaan, is het opvallend dat in het verleden aanbiedingen van sommige postzegelhandelaren met een gegarandeerd stijgingspercentage steeds op een fiasco zijn uitgelopen. Misschien waren ze te vroeg, en van sommigen moet men zich afvragen of ze wel bonafide genoeg waren, terwijl zij in hun 'pakket' vaak ook te jonge zegels hadden zitten. In Nederland garandeert thans *Grafico Stamp Investment b.v.* te Amsterdam voor een door haar samengesteld pakket zegels van *f* 1000 een winst van 100% na drie jaar. Dat slaat alle pogingen op dit gebied. Bij navraag bleek bovendien, dat Grafico dit met voornamelijk jongere zegels wil bereiken, die in grote hoeveelheden in het pakket worden opgenomen. Dat is erg speculatief, van een kleine en onbekende b.v. en erg schemerig. De belegger, en ook de verzamelaar, kan er beter verre van blijven. De garantie is namelijk niets meer waard als de b.v. aan haar einde is. En waar kan je dan een paar honderd zegels van jonge datum kwijt?

Schrijvend over belegging nemen de postzegels ook mij nu al zozeer in hun ban, dat ik er nog vele bladzijden over zou kunnen blijven schrijven. Maar wie dieper in het onderwerp wil duiken, kan met de hem voor belegging gegeven basis uit dit hoofdstuk zelfstandig in de filatelistische literatuur gaan duiken, waarvan er een overvloed bestaat, ook al houdt slechts één actueel boek zich met het beleggingsaspect bezig, en dan nog met (te) veel eigen reclame voor Stanley Gibbons: *Successful Investing in Stamps and Banknotes,* uitgegeven door Graham & Trotman Ltd. te Londen. Bij Bruna is verschenen het zeer informatieve *Filatelie in klein bestek* van Frank Arnau. Een prachtig naslagwerk met opheldering over bijna alles wat rond

de postzegel danst is *Grosses Lexikon der Philatelie*, uitgegeven door de Duitse uitgeverij Bertelsmann. De beginnende belegger en/of verzamelaar, die zoveel mogelijk op eigen houtje wil opereren, doet er bovendien goed aan zich op een filatelistisch blad te abonneren en lid van een filatelistenclub te worden.

De perfecte belegger, die van vele markten en mechanismen thuis is, kan soms de postzegelbelegging met monetaire fluctuaties combineren. Als namelijk de valuta van een filatelistisch populair land sterk daalt (zoals de dollar, de Franse frank en het Engelse pond in de laatste jaren), worden in dat land de zegels voor een buitenlander goedkoper. De vraag zal daardoor bovendien stijgen, wat de prijs mee omhoog trekt. Daarmee kan men op korte termijn een voordeel doen door kort na de devaluatie enkele klassieken te kopen. Voor het overige gaat internationaal vaak de voorkeur uit naar landen met een sterke valuta, omdat dan ook de belegging in postzegels in een stevige waarde vast ligt. Dat verklaart mede de filatelistische kracht van Zwitserland, Duitsland, Nederland en de USA.

Het feit dat de filatelie het vooral in rijke landen goed doet, wijst erop dat het een welvaartshobby is geworden, zowel als verzamelobject en als belegging. In normale en goede tijden zal de vraag groot blijven en de waarde stijgen. Maar als er een echte wereldcrisis uitbreekt, dan zullen de boer en de handelaar lachen als je hem een stukje papier als betalingsmiddel aanbiedt – ook al is dat papier een zeldzame postzegel. En hij zal vragen of je niet een gouden muntje hebt, want aan die waarde wil hij dan nog wel geloven. Dan dus houdt de ene belegging op, en leeft de andere nog voort. Wat één der grondvesten is van een aanverwante verzamelhobby, die in de laatste jaren ook tot een krachtige belegging is uitgegroeid – de munten. Daarover in het volgende hoofdstuk.

9

Munten

Als belegging

(En OUD PAPIERGELD als géén belegging)

Oudere en ervaren geldrotten en speculanten plegen in deze tijd weleens de raad te geven om langzamerhand te onderzoeken hoe de mensen in communistische staten hun geld beleggen. Deze raad wordt gegeven tegen de achtergrond van het toenemende socialisme en collectivisme, waarmee in West-Europa het kapitalisme naar haar einde schijnt te worden gedwongen. Bij een consequent doortrekken van de geprojecteerde lijnen van nivellering, vermogensaanwasdeling, vermogensaanwasbelasting, het maximaal opschroeven van andere belastingen, – daarnaast nog inflatie, recessie en een levensgroot Derde Wereld-probleem met allerlei economische bedreigingen –, ziet het er inderdaad naar uit, dat het kapitalisme nog maar weinig toekomst heeft en dat derhalve succesrijk beleggen steeds moeilijker en op de duur misschien zelfs onmogelijk gaat worden. We komen dan in een situatie van de communistische landen, waar in principe kapitaalbezit onmogelijk of verboden is.

Maar het systeem is niet zo perfect, dat in de rode landen toch de geprivilegeerde politici, de apparatsjieks, gevierde kunstenaars en sommige journalisten over een behoorlijk vermogentje blijken te beschikken. Welnu, in hun situatie blijken *munten* vooral een gezocht beleggingsobject te zijn. Er is een behoorlijke vraag naar, temeer daar met gouden en zilveren munten het verbod tot particulier bezit van edelmetaal kan worden omzeild. Een gouden munt schittert altijd waardevol, en daarvoor blijken ook niet-muntenverzamelaars steeds gevoelig te kunnen zijn, vooral als andere waardeobjecten en betaalmiddelen hun populariteit verliezen. Op dit punt kunnen we ook aan onze eigen streken denken. Wie in de hongerwinter van onze laatste oorlog met gouden muntjes (meestal het gouden tientje) naar de boer kwam, kon op een voorkeurs-

behandeling rekenen.

Dit zijn de twee sterke aspecten, die in de laatste tijd de *numismatiek* (het munten-verzamelen) plots sterk in de beleggingssfeer hebben getrokken, in navolging van de filatelie (het postzegel-verzamelen). Beleggers die in deze richting hun heil gingen zoeken, hadden het soms nogal moeilijk met het idee om voor een snippertje papier als een postzegel grote bedragen te moeten betalen en dan ook nog op grote waardestijging te mogen rekenen. Bij munten trof hen daarentegen de eeuwige glans van het goud of het solide gewicht van zilver – wat het geloof aan dit object vergemakkelijkte. Geplaagd door de crisisatmosfeer van oliesjeiks, economische recessie en monetaire chaos kon men zich bovendien voorstellen, dat met een aantal gouden munten zowel vermogen als lichaam in eventuele barre tijden nog zouden kunnen overwinteren.

Aldus is het aantal beleggers in munten vooral pas sinds 1973/74 sterk gaan toenemen, ook al is reeds sinds de jaren dertig duidelijk sprake van stabiele waarde van oude munten en de eerste voorzichtige beleggingen op dit terrein. De jonge beleggingsgolf werd geruggesteund door beleggingsbladen, die herhaaldelijk de lof der prijsstijgingen van vooral gouden munten begonnen te zingen. Een andere belangrijke aantrekkingskracht was de algemene goudrush in het zog van de stijgende goud- en zilverprijs, waarbij men in plaats van baar goud ook gouden (of zilveren) munten kocht. Naast de crisisatmosfeer speelt bij deze beleggingsgolf ook een rol, dat vanaf 1970 de prijzen voor sommige verzamelmunten met heel grote sprongen begonnen te stijgen. Wie wat speculatief was ingesteld, zette daarom op een nieuw verzamelfenomeen, zoals de filatelie ons dat heeft beschoren. Ook de munthandelaars baseren hun adviezen vaak zeer sterk op verwijzingen naar de filatelie, en zij pousseren het beleggingsaspect veel sterker dan in verhouding tot de nuchtere feiten verantwoord is. Op dit punt liggen heel wat risico's en vergissingen.

Een vergelijking voor de belegger van de numismatiek met de filatelie kan verkeerde uitgangspunten en verkeerde beslissingen uitlokken. Een nadere betrachting toont dan aan, dat de numismatiek wel een belegging is, maar veel minder geschikt en veilig dan de postzegels. Voor beiden geldt, dat de echte verzamelaar de basis van de belegging is. Slechts een constante

vraag van de verzamelaar kan immers het prijspeil stabiel houden of lange tijd omhoog drijven. Want als beleggers merken, dat er geen echte vraag meer is naar een bepaald object waaraan zij zelf in principe geen waarde hechten doch het slechts uitsluitend bezitten met het oogmerk van koerswinst, nemen ze er gauw afscheid van en stort de hele belegging als een kaartenhuis in elkaar. Welnu, de groep verzamelaars (en daarmee de reële vraag) is in de filatelie uitermate veel groter dan in de numismatiek. Het aantal Nederlandse postzegelverzamelaars wordt betrouwbaar op 500.000 geschat, het aantal muntenverzamelaars slechts op 30.000 tot 40.000. (In België wordt het aantal op slechts drie- tot vierduizend geschat). In de filatelie is het aantal verzamelaars nog steeds aan sterke groei onderhevig. Daarentegen spreken serieuze munthandelaars van een stagnatie in de groei van verzamelaars sinds 1973/74, een tanende bereidheid bij hen om hoge prijzen te betalen. Bovendien is de filatelie door tentoonstellingen, literatuur, tijdschriften, clubs, aantal veilingen, internationale contacten en afspraken véél beter en strenger georganiseerd dan de numismatiek, waarin men dan ook nogal wat vrijbuiterij tegenkomt. Het is een paradox dat evenwel betreffende het *beleggingsaspect* veel meer geschreven wordt over munten dan postzegels. Dat duidt op het forceren van dit beleggingsaspect, waarbij de handel immers wel vaart. Er wordt daarbij vaak zeer openlijk op zwart geld gespeculeerd – met succes, want een belegger met zwart geld, die noch voor de filatelie noch voor de numismatiek als hobby veel liefde kan opbrengen, ziet eerder wat in gouden munten dan in papieren postzegels. Tegen het zwarte geld heeft de overheid in het jongste verleden herhaaldelijk dreigende woorden laten horen, wat de run op munten heeft versterkt, en daarmee direct verantwoordelijk was voor een plotse prijsstijging. De gangbare gouden munten zijn van die stijging, mede door de dalende goudprijs, al weer enigszins teruggekomen, ook al is de prijs bij verre niet zo hard gevallen als die van het pure goud zelf.

De zeer uitgebreide en zorgvuldige studie, die inmiddels in de filatelie werd geïnvesteerd, alsmede het regelmatige en grote aantal veilingen maken het mogelijk om in bepaalde postzegels met groter gemak en zekerheid te investeren dan in munten. Bij munten is de keuze van voor belegging geschikte stuk-

ken nogal beperkt. Bij munten blijken de accenten van de markt telkens nogal grillig naar onverwachte soorten en gebieden te kunnen worden verlegd, wat de zaak veel speculatiever maar daardoor ook onzekerder maakt. Bij munten ziet men regelmatig een prijsterugval van stukken, die kort tevoren nog een 'doodzekere belegging' leken te zijn of als zodanig werden gepropageerd. Bij munten vindt men ook minder aantrekkelijkheden als een oneindig aantal mogelijkheden van specialisering op bepaalde onderwerpen zoals in de filatelie en ook niet het bekronen van bijzondere verzamelingen op tentoonstellingen, wat voor de belegger een extra attractie is en een waardestijging voor zijn verzameling betekent. Het uitgebreidere veld van de filatelie blijkt ook uit nuchtere cijfers: sinds 1840 vonden er wereldwijd 230.000 verschillende postzegeluitgiften plaats tegen 30.000 verschillende muntenuitgiften sinds 1850. Deze beperkingen van de numismatische mogelijkheden manifesteert zich ook in de veilingprijzen. Superhoge prijzen komen in de filatelie veel meer voor dan in de numismatiek.

Met deze punten is de numismatiek door de belegger dus kritisch aan alle kanten af te tasten, voordat hij zijn keuze gaat bepalen. Botweg een parallel trekken met het beleggingssucces van de filatelie zit er dus niet in. De numismatiek biedt minder mogelijkheden, maar heeft toch wel op bepaalde punten goede beleggingskansen en is een uitwijkmogelijkheid voor de belegger, die liever goud dan originele gom in zijn belegging ziet blinken, en aan een rode toekomst of zwarte hongertijden denkt. Want in de diepste dalen van een crisis zie ik u eerder een brood krijgen voor een gouden munt dan voor een o zo waardevolle postzegel. Daarentegen durf ik in redelijk goede tijden meer te verwedden op een prijsstijging van postzegels dan van munten. De keuze tussen postzegels of munten als belegging wordt dus enigszins bepaald door de politieke en economische toekomstverwachtingen van de belegger, zijn huiver voor barre tijden en zijn persoonlijke interesse om eventueel ook nog verzamelvreugde met zij het postzegels of zij het munten te hebben. Als uw keuze voor munten in ieder geval vaststaat, dan moet u toch het vorige hoofdstuk (*Postzegels*) even doorlezen, omdat de basis van beide onderwerpen veel gemeenschappelijks heeft.

De verschillen tussen filatelie en numismatiek zijn waarschijn-

lijk bij een zeer simpel punt aan de basis ontstaan. Postzegelverzamelen hoefde en hoeft niets te kosten. De postzegels komen op brieven eventueel dagelijks zo maar het huis binnen. Even afweken en de verzameling is van start gegaan. Munten daarentegen betekenen altijd een echte geldwaarde zolang ze nog in omloop zijn. Dus men moet met een zekere investering beginnen en elk stuk zal in de regel geld kosten. Ook als men naar het beleggingsaspect kijkt, is duidelijk dat voor een muntencollectie meer begininvestering nodig is. Voor vrij zekere beleggingsstukken moet men in de numismatiek al gauw met *f* 1500 tot *f* 2000 per stuk op tafel komen, en om een tamelijk zekere greep te doen liever nog met *f* 10.000. Bij postzegels liggen de prijzen voor vergelijkbare beleggingskans en -kwaliteit respectievelijk bij de *f* 500 en de *f* 2000.

Munten bestaan er veel langer dan postzegels. Daarom wordt de numismatiek door haar aanhangers graag *de oudste wetenschappelijke hobby van de wereld* genoemd. Wetenschappelijk mag een wat te zwaar woord zijn, maar het verzamelen van munten heeft wel een fascinerend educatief karakter. Munten verhalen immers over heersers en heerschappijen, economische ups en downs, veranderende politieke landschappen. Ook al ziet men dit gebied in de eerste plaats als een belegging, dan nog is het van belang om er het een en ander of nog meer over te weten. In de numismatiek hoorde ik de uitspraak: 'Wie er het meeste over weet, verdient er ook het meeste aan'. Dat lijkt me zeer juist.

Als georganiseerde hobby is de numismatiek evenwel niet echt ouder dan de filatelie. Pas in de periode 1850 tot 1860 begint in de USA de muntenhandel op te komen, in Europa gevolgd tegen het eind van de vorige eeuw, meestal in samenhang met de handel in (andere) antiquiteiten. De USA is in de numismatiek de bij verre interessantste en actiefste markt gebleven, met een nationale organisatie die met de filatelie kan concurreren. Zowel voor verzamelaar als belegger zou dat dus een interessant gebied kunnen zijn om zich op te concentreren. Bovendien is dit dollargebied overzichtelijker dan het historisch veel rommeliger Europa. De superprijzen worden dan ook met Amerikaanse munten behaald. De top van de numismatiekprijzen ligt bij de *f* 500.000, die bijvoorbeeld in 1974 werden neergeteld voor een zilveren dollar van 1804, een ui-

terst zeldzaam stuk. Daarentegen kan men vele eeuwen oudere gouden en zilveren munten met prachtig reliëf uit het Egypte van ver vóór Christus al tussen de tien- en twintigduizend gulden krijgen.

Een der belangrijkste muntenverzamelingen ter wereld, waarschijnlijk de mooiste, bestaat uit 10.000 stukken die 5000 jaar geschiedenis omvatten. Zij werden in 40 jaar geduld bijeen gebracht door Farran Zerbo, die de verzameling als permanente tentoonstelling al vele jaren geleden aan de *Chase Manhattan Bank* heeft verkocht. Tot de meest curieuze stukken behoren (als vroegere betaalmiddelen) een blok geperste thee, de scalp van een specht, een stuk tabak, gecondenseerde melk en zout. De collectie begint met een schuldbekentenis in klei, uitgegeven in het Babylon van 5000 jaar geleden en toont voorts het eerste muntstuk van ca. 700 v. Chr. en het eerste papiergeld, gedrukt door Chinezen in 1300. De verzameling omvat ook het grootste geldstuk: een 31 pond wegend stuk koper, eens acht daalders in Zweden waard, en het kleinste geldstuk: een stukje goud ter grootte van een speldekop uit South Indian.

Bij munten is de vraag op wat zich bij het verzamelen te specialiseren wat moeilijker. Men kan zich op de munten van het eigen land concentreren, maar als men dat de hele geschiedenis terug wil doen, staat men wel voor een zeer grote opgave en een onoverzichtelijke hoeveelheid aan provinciale munten. Daarom kan men zich beperken (specialiseren) tot een bepaalde heerser, tijdperk, muntmeestertekens. Of internationaal motieven verzamelen (vrouwenkoppen, bloemen, paarden, etc.) of herdenkingsmunten verzamelen dan wel bijzondere uitgiften als Olympische Spelen. Er is ook iemand, die bijvoorbeeld munten uit alle muntplaatsen aan de Rijn verzamelt. Het uitkiezen van een boeiende specialisatie veraangenaamt de belegging natuurlijk zeer.

Bij het graven in de geschiedenis en het specialiseren op onderwerpen zal men ook op penningen stoten, die uitsluitend ter herdenking van iets werden uitgegeven, maar niet als betaalmiddel dienst hebben gedaan. Er zitten beslist waardevolle stukken tussen, maar de groep van verzamelaars is te gering om penningen nog als algemene belegging in aanmerking te kunnen nemen.

Spannender kan de numismatiek nog zijn door zelf schatgra-

ver te worden. Rondom de munten is een industrie voor de nevenverschijnselen ontstaan, die niet meer alleen albums of speciale kasten voor het opbergen van munten produceert, maar ook speciale zoekapparaten om in de grond of onder water op metalen voorwerpen te stoten. Wie weet, vindt u aldus nog de grote goudschat. Maar dat heeft met belegging niet veel meer te maken, is eigenlijk ook al geen speculatie meer, maar zuiver nog een aardig geintje.

In de inleiding van dit hoofdstuk wordt herhaaldelijk gewezen op de goudglans en het goudgehalte, die menige belegger naar de munten heeft getrokken, vooral toen de goudprijs in het begin van de jaren zeventig een sterke hausse doormaakte. Veel mensen maken op dit punt een vergissing. Het is wel een aangename bijkomstigheid, dat gouden en zilveren munten een *intrinsieke* (= materiële) waarde hebben, maar deze is toch maar zeer relatief (en hooguit bij het genoemde appeltje voor de dorst – en honger – in barre tijden nog van belang). De verzamelwaarde maakt verreweg het grootste deel uit van de waarde van een oude munt. In een gouden munt, waarvoor verzamelaars op een veiling grif *f* 1000 of *f* 10.000 betalen, steekt voor hooguit zo'n *f* 80 aan goud. Het is dus beslist verkeerd om met munten op de metaalwaarde te gaan speculeren. Zelfs de zeer gangbare gouden munten, de zogenaamde *bankwaar* van jonge gouden munten en *officiële naslag* (door de officiële Munt opnieuw geslagen gouden munten van vroeger), hebben maar ten dele een relatie met de goudwaarde. Als het iemand uitsluitend om het goud is te doen, moet hij het in baartjes kopen. Daarentegen geven de courante gouden munten wel enige bescherming tegen een prijsverval van het goud. Sommige munten worden uitsluitend ten behoeve van goudspeculanten geslagen. Daartoe behoort vooral de Kruger Rand van Zuid-Afrika, waarvan er maandelijks tienduizenden worden geslagen. Deze munt bevat precies één troy ounce (= 31,1 gram) goud. De prijs van de munt ligt evenwel ten tijde dat deze regels worden geschreven ongeveer *f* 100 boven de marktprijs van één ounce goud – op *f* 350. Maar de Rand stond niet te lang geleden ook al eens bij de *f* 600.

De reserve ten opzichte van de goudwaarde in een munt neemt niet weg, dat belegging en speculatie in munten desondanks pleegt toe te nemen, zodra de goud- en zilverprijzen in

een hausse gaan – gewoon om psychologische redenen. Wat er procentueel aan verzamelwaarde, aanmaakkosten en bankkosten in de courante gouden munten (dus de bankwaren, die bij de meeste banken te koop zijn) steekt, toont volgend lijstje:

100 kronen Oostenrijk	3 – 5%
Kruger Rand	3 – 5%
50 Pesos Mexico	15 – 25%
20 frank België Leopold II	48 – 55%
Britse Sovereign (nieuw)	48 – 55%
Britse Sovereign (oud)	60 – 65%
10 gulden goud (gewone jaren)	60 – 65%
20 mark Duitsland	75 – 80%
Double Eagle USA	75 – 80%
20 frank Zwitserland (Vreneli)	80 – 85%
20 frank Frankrijk Napoleon	90 – 95%

De prijzen van deze gangbare munten worden door vele kranten regelmatig gepubliceerd. Echt zeldzaam zijn ze niet en daarom nemen heel wat banken wat al te gemakkelijk het woord 'numismatiek' voor hun muntenverkoop in de mond. Een uitgebreid scala aan munten, ondersteund door de nodige ervaring en kennis, brengen in Nederland slechts de *Hollandsche Bank Unie* (een onderdeel van de *Algemene Bank Nederland*) en de *Nederlandsche Middenstandsbank,* op enige afstand gevolgd door de *Grenswisselkantoren.* De HBU begon in het begin der jaren zestig als eerste bank met de oude munten, 'omdat het enigszins een aanverwant bedrijf was van het bankwezen', aldus de afdelingschef en -oprichter D. F. Felderhoff.

De reserve ten opzichte van de goudwaarde in een munt neemt overigens niet weg, dat belegging en speculatie in deze munten desondanks pleegt toe te nemen, zodra de goud- en zilverprijzen in een hausse gaan – gewoon om psychologische redenen.

Hoe en in wat beleggen

Eén der actiefste profeten van de belegging in munten is de Amerikaanse muntenhandelaar Q. David Bowers. Hij schreef onlangs het boek *High Profits from Rare Coin Investment,* uitgegeven door Bowers and Ruddy Galleries Inc. te Los Angeles.

Te prefereren valt evenwel de Duitse vertaling *Wertvolle Münzen als Geldanlage* van het Battenberg Verlag te München, waarvan het nawoord van R. Kaplan nog interessanter is dan het boek zelf. De Duitse uitgever, een specialist in de numismatiek, vond dat nawoord nodig om Bowers geestdrift wat te temperen. En dat is toch wel erg opmerkelijk. Het nawoord wijst overigens ook uitdrukkelijk op het grote verschil tussen de Amerikaanse en Europese numismatiek. Bowers stelt overigens, dat men een belegging in munten op een termijn van 10 tot 15 jaar moet zien. Met andere woorden: hij rekent pas na verloop van zoveel tijd op het inlopen van de handelsmarge en het behalen van een goede winst. Voor beleggingen vind ik dat een nogal erg lange termijn. Wat kan er in zoveel tijd allemaal niet gebeuren en wat is dat niet lang om te wachten op winst! Ik ben altijd nogal huiverig van zeer lange termijnen bij beleggingen. Als men daarvan spreekt, betekent het meestal dat men niet zo zeker is van die belegging. Een belegging kan alleen maar zeker en goed zijn als men ook binnen een niet al te lange termijn (zo'n jaar of drie) in ieder geval op een aardige winst mag gaan rekenen. Duurt het langer, dan zijn er teveel goede alternatieven. Bowers snijdt daar dus wel erg diep in het eigen beleggingsvlees.

Maar Bowers is optimist en schrijft: 'De belangstelling voor de munt al hobby en geldbelegging zal overal toenemen. Internationaal gezien staat de munthandel en het muntenverzamelen pas aan het begin. Daarom zullen de komende jaren voor de numismatiek goede jaren zijn'. Hij geeft een spectaculair voorbeeld van de waardestijging van de Amerikaanse *dime* (dubbeltje) van 1894 met het muntteken S (San Francisco), waarvan er slechts 24 zijn geslagen. Het overzicht toont evenwel, dat de prijshausse voor oude munten van jongere datum is: in 1957 werd het dubbeltje door Bowers voor het eerst ontdekt en voor $4750 verkocht. In 1961 werd er $13.000 voor betaald, in 1972 $50.000 en in 1974 $100.000. Maar dit is wel een heel grote uitzondering, en dan nog op de populaire Amerikaanse markt. Ik vind, dat men in de numismatiek wat al te graag en te veelvuldig schermt met enkele opvallende prijsstijgingen voor uitgezochte munten, wat onbevangen lezers en beleggers nogal gemakkelijk dan op de héle muntbranche kunnen gaan projecteren. Dat zou evenwel een

grote vergissing zijn.

Als belegger in oude munten moet men vooral het volgende in het oog houden:

- Globaal mag een munt, die voor belegging in aanmerking komt, niet jonger zijn dan 1940. Van vóór 1900 is nog veiliger. Later is de munthandel ook beter gaan functioneren, zodat van nieuwere uitgiften grotere voorraden voor verzamelaars bewaard konden blijven.
- Men mag de munten als belegging niet kopen met de koorts van een verzamelaar, want dan doet men al gauw een verkeerde koop of men betaalt een te hoge prijs.
- Een belegger laat zich deskundig adviseren, maar niet dwingen. Hoe meer een handelaar zijn waar als uniek aanprijst, des te groter moet de scepsis zijn. Want werkelijk unieke stukken heeft hij niet, of hij raakt ze zeer gemakkelijk kwijt, of hij wil er voorlopig niet van af. Het beste advies van een handelaar gaat over een munt, die hij zelf niet in voorraad heeft en waaraan ook hij nauwelijks weet te komen. Wie regelmatig in munten wil investeren, moet wel tot de keuze van een vaste handelaar komen en een vertrouwensrelatie opbouwen.
- Men moet zich – steeds als belegger – minder afvragen welke munten men zelf wil bezitten, maar meer welke munten verzamelaars in de toekomst vooral gaan zoeken. In die groep kijkt men dan bovendien naar de kleine oplages. (De oplage bij uitgifte staat in de catalogus vermeld).
- De catalogus in de numismatiek geeft – anders als in de filatelie – een tamelijk exact beeld van de geldende waarde. De prijzen van de munthandelaars geven geen objectief beeld, zij calculeren bovendien vaak zeer hoge winstmarges in. De veiling is de enige objectieve maatstaf.
- Bij een hoge waarde moet men vooral in de numismatiek ermee rekenen, dat de markt voor zeer hoge prijzen nogal klein is. Een verkoop kan dus wat moeilijk zijn. Waar de bereidheid tot het betalen van hoge prijzen van zowel belegger als verzamelaar ongeveer ligt, kan men op een veiling vaststellen door op te letten hoeveel mensen bij het omhoog klauteren van de biedingen nog blijven meebieden. Op het niveau waar de meeste bieders het hebben laten afweten, ligt de werkelijke of gemakkelijk haalbare waarde van het stuk. De paar mensen, die hoger zijn gegaan, deden het uit koortachtige verzamel-

woede (een stuk dat nog aan hun specialiteit ontbrak) of speculatie. Een waarde van *f* 30.000 voor één stuk geldt in Nederland al als zéér hoog en men zal er niet gemakkelijk kopers voor vinden. Er zijn wat mensen, die dat bedrag willen uitgeven, maar dan meestal toch voor enkele munten en niet voor slechts één stuk.

• Verkoop van goede stukken is iets moeilijker dan die van evenredige filatelistische stukken, omdat er beduidend minder veilingen zijn, en deze ook een wat minder spectaculair verloop kennen.

Bij *nieuwere munten* moet men vooral het volgende in het oog houden:

• Hoe groot is de groep verzamelaars en hun kapitaalkracht in het land van de muntuitgifte. Vooral rijkere landen kunnen zich een grotere groep verzamelaars permitteren, die ook wel wat kan betalen. Het eigen land blijft voor de meeste verzamelaars het meest in trek. De in deze zin interessantste landen zijn dus: USA, Duitsland, Engeland, Nederland, Frankrijk, België, Zwitserland en Japan. Landen zonder een grote eigen stam aan verzamelaars zijn voor beleggers niet interessant (zeker niet de Bahama's, Bermuda, Nepal en dat soort landen). Gevaarlijk zijn ook landen met een overdreven uitgiftepolitiek van munten, zoals Oostenrijk (waar de Minister van Financiën openlijk heeft verklaard een stuk tekort van het staatsbudget door verhoogde verkoop van Oostenrijkse munten aan verzamelaars te willen dekken), Israël, Hongarije, Canada, Tsjechoslowakije, de DDR en vele ontwikkelingslanden. Zulke staten krijgen bij de verzamelaars een slechte naam, waarmee een belangrijke basis voor de belegger wordt weggetrokken.

• Hoe hebben zich uitgiften van vergelijkbare munten in het verleden ontwikkeld? Bijvoorbeeld: Olympische muntuitgiften waren eens populair, maar verliezen steeds meer terrein. Al in Duitsland bleef er niet veel meer van over en de laatste uitgifte, zilveren Canadese dollars ter gelegenheid en *ter financiering* van de Olympische Spelen te Montreal in 1976, had zelfs al een gemanipuleerd karakter, doordat de eerste munten van de reeks in een kleinere oplage op de markt werden gebracht. De prijs steeg toen snel van *f* 125 naar *f* 200. Toen de rest van de oplage op de markt werd gegooid, viel de prijs evenwel tot beneden de oorspronkelijke uitgifteprijs terug. Deze truc met

de aanvankelijk beperkte oplage wordt wel meer met nieuwe uitgiften gespeeld. Speculanten kunnen er in heel korte tijd van profiteren, verzamelaars en beleggers ondervinden de schade. Op nieuwe munten (bijvoorbeeld Duitse herdenkingsmunten, een gouden Belgische munt wegens het 25-jarig regeringsjubileum van koning Boudewijn, laatste gouden dukaat Juliana) ontstaat weliswaar vaak een grote stormloop, maar die is uitgelokt door de hoop op grote prijsstijgingen, zoals die met oude munten mogelijk zijn gebleken. Met de nieuwe uitgiften wil dat evenwel vooralsnog niet lukken.

- Voorts moet men bij nieuwere uitgaven zien of het motief mooi is uitgevoerd en of de aanleiding voor de uitgifte van de speciale munt wel serieus genoeg is. En gaat het niet om een *pseudo-munt*, een munt die alleen voor verzamelaars wordt gemaakt, maar nooit echt als betaalmiddel zal gaan dienst doen, ook al spreekt men van 'wettig betaalmiddel'?
- In het algemeen kan men een nieuwe uitgifte zonder bedenkingen nemen als de munthandel kort na de uitgifte bereid is om een munt tegen 80 procent van de uitgifteprijs aan te nemen. Nieuwe en nieuwere munten lijken evenwel voor een belegging op kortere termijn nauwelijks in aanmerking te kunnen komen.

Bij *oudere munten* moet de belegger vooral de volgende punten in het oog houden:

- In oudere munten zit meer variatie, maar daardoor nemen de gevaren toe. Deze munten moeten al een duidelijke prijsontwikkeling achter de rug hebben, want de goede verzamelaars en de handel hebben alles al zo'n beetje bekeken en afgetast. Van het betrokken gebied moet de belegger toch wel enige kennis putten uit de literatuur of van verzamelaars.
- Zijn er veel *vervalsingen* van die munt of van soortgelijke munten in omloop? Net als vroeger, toen deze munten nog betaalmiddel waren, blijkt namelijk nog steeds dat de goede munt voor de slechte wijkt. Vervalsingen boksen een munt uit de markt. Uit angst neemt de vraag rapide af en daarmee valt de prijs. Het is opvallend dat zelfs banken hun (goede) klanten afraden om nog zo gangbare gouden munten als Amerikaanse dollars (b.v. de *double eagle*) en Mexicaanse pesos te kopen, omdat er langzamerhand een legioen van vervalsingen van in

omloop is. Vervalsingen duiken vooral op in muntsoorten, waarnaar veel vraag bestaat en waarvan (dus) de prijs hoog wordt. Dit fenomeen is wel een serieuze bedreiging van de belegging in sommige munten, waarvan later bij stijgende prijs een reeks vervalsingen op de markt kan komen. Daarom behoren – naast de al genoemde munten – tot de favoriete objecten van vervalsers vooral de Russische platina-munten, en de Engelse gouden munten uit de negentiende eeuw als ook de 100 Franse goudfranken.

Expertises kan men in Nederland behalve bij de (weinige) serieuze handelaars met klinkende namen aanvragen bij het *Koninklijk Penningkabinet* (Zeestraat 71b) te Den Haag of (uitsluitend voor Nederlandse munten) bij *'s Rijks Munt* te Utrecht.

Zoals het nagommen en tandjes repareren bij postzegels bestaat er ook voor munten een heel scala aan cosmetica, waarmee men foutjes wil wegwerken en de kwaliteit beter wil laten lijken dan eigenlijk het geval is. Een kenner ziet dat en behandelt zulke munten als minderwaardig.

• Of een bepaalde munt of een bepaald gebied van de numismatiek tot de 'harde verzamelvaluta' behoort – dus op een zo breed mogelijk interesse stoot bij verzamelaars – is wel eerst even uit te testen als het om grotere investeringen gaat. Zo'n test kan men bijvoorbeeld doen door in een verzamelaarstijdschrift de beoogde munt of muntsoort per advertentie aan te bieden, ook al is men (nog) niet in het bezit ervan. Het aantal reacties levert een beeld van het bestaande interesse op.

Wie zich veel moeite getroost om op allerlei adressen te vragen in welke munten globaal het beste kan worden belegd en de veiligste winstkansen zitten, zal overwegend te horen krijgen: *oude gouden munten.* In Nederland zijn voor beleggers de gouden munten van het *Koninkrijk* favoriet (dus vanaf begin vorige eeuw), in Duitsland het *Reichsgold* van vóór 1900. Dit zijn tijdloze favorieten, ze staan in de catalogi goed beschreven en er bestaat een uitgebreide literatuur over. Ze hebben bovendien een geschiedkundige documentatiewaarde en de groei van hun verzamel- en beleggingswaarde is tamelijk zeker, te meer omdat ze zeldzamer zijn dan zilveren munten.

Het *gouden tientje* van Nederland, waarvan er vele uitgiften (Willem I, II en III en Wilhelmina, in verscheidene uitvoeringen) bestaan, is een gemakkelijk herkenbare en gemakkelijk

verhandelbare munt. Als verzameling zijn het mooie munten, en het is zeker niet gemakkelijk om alle gouden Koninkrijkmunten bij elkaar te krijgen. Dat vordert bovendien behoorlijk wat kapitaal. De 3 gulden in goud van 1822 kost ongeveer *f* 30.000, en gouden munten uit jaren met een bijzonder karakter of met een beperkte oplage zijn snel opgelopen in prijs. Bijvoorbeeld het gouden tientje 'kroningsjaar' (Wilhelmina) 1898, dat in januari 1972 *f* 335 kostte, maar opliep tot *f* 3600 in 1976.

Het *gouden vijfje* schijnt een wat vergeten munt te zijn geworden, wat de prijskansen voor de toekomst vergroot. Hoe de prijsontwikkeling in de laatste jaren van Nederlandse gouden munten is geweest en welke beleggingskansen er in bestaan, stelde de Nederlandsche Middenstandsbank in de zomer van 1976 op ten behoeve van *Beleggers Belangen*. Deze opstelling staat aan het einde van dit hoofdstuk.

Vóór het Koninkrijk zijn er in Nederland natuurlijk ook nog gouden munten verschenen, vooral de *dukaten* en *gouden rijders*. De betaalwaarde van dukaten werd destijds volgens het gewicht bepaald. De eerste Nederlandse dukaat kwam in 1586 uit. Sindsdien hebben de Nederlandse provincies bij elkaar nog meer dan 500 dukaten uitgegeven. Het verzamelen van dukaten komt wat meer opzetten; de prijzen zijn nog niet te hard gestegen. Zeer oude dukaten kosten *f* 500 tot *f* 1000 per stuk. Van sommige dukaten zijn er maar twee of drie exemplaren bekend. Alle dukaten zien er praktisch eender uit: een ridder op de voorkant en een Latijnse tekst op de achterkant. Het gaat dus bij een grotere verzameling vooral om de jaartallen. Vervalsingen zijn er helaas ook al. De nieuwe dukaten-uitgiften van de jongste jaren hebben evenwel qua waarde geen goede ontwikkeling doorgemaakt en zijn daarom voor beleggers af te raden.

Ook Groot-Brittannië is een favoriet gebied voor gouden munten. Van het 5 pond 1826 zijn bijvoorbeeld maar 150 exemplaren gemaakt, waardoor de munt thans *f* 20.000 kost. Andere voorbeelden van mooie en interessante buitenlandse gouden munten:

— Italië Florence Leopold II 1824-59, waarde *f* 9000;
— Oostenrijk Salvadorpenning (12 dukaten), waarde *f* 6000;
— Beieren Maximiliaan I Joseph Konventionstaler 1814, waarde *f* 2000.

Ook gouden munten uit de USA, Zwitserland, Scandinavië, Finland, Frankrijk en Griekenland gelden als 'harde verzamelaarsvaluta'.

De lof van het goud betekent evenwel niet, dat 'dus' de zilveren munten niet in betracht komen. De prijsstijging van zilveren munten was in de laatste jaren evenwel minder spectaculair, maar er bevinden zich werkelijke aristocraten onder. Oude *taler* (*daalders*, waarvan de *dollar* stamt) zijn zeer populair, en in Nederland de oude scheepjesschellingen en provinciale munten. Een der duurste Nederlandse munten is van zilver, de 3 gulden van 1817, waarvoor laatstelijk *f* 35.000 werd betaald. En een (zilveren) stuiver van 1848 (oplage: 100) doet *f* 12.000.

Voor een verstandige belegging in zilveren munten is meer informatie en instinct nodig, en zij zullen van een hernieuwde of vergrootte run van zwartgelders en crisisvrezers minder profiteren dan de gouden munten.

Bij het kopen van munten moet men op verschillende adressen de prijzen goed vergelijken. Er zitten soms nogal opvallende verschillen in de prijzen voor eenzelfde munt van dezelfde kwaliteit. De veiling biedt de objectiefste prijzen, maar men betaalt er wel 15 tot 20 procent opgeld over de toegewezen prijs. Bij een betrouwbaar handelaar kan men regelmatig adviezen krijgen en de zaken meer in ruste bekijken en bespreken, wat op een veiling gewoonlijk niet mogelijk is. Men mag er in het algemeen vanuit gaan, dat munten die in de laatste jaren regelmatig in prijs bleven stijgen, ook in de toekomst wat verder omhoog zullen klimmen. Van munten die verrassend snel omhoog zijn geschoten, heeft men vaak een terugval moeten aanschouwen. Dat geldt vooral voor speculatieve investeringen, die in de jongste tijd onder meer in alle hevigheid werden gedaan in Duitse zilveren 5 mark-stukken, toen ze uit de roulatie werden genomen. Slechts de al wat oudere, zeldzame stukken hebben een behoorlijke prijs behouden. De rest is al snel weer terug gekelderd.

Speculatie in munten – waarbij men dus slechts op zeer korte termijn voordeel tracht te behalen – ontstaat vaak als een bepaalde soort munten in een land uit de roulatie wordt genomen, zoals in verscheidene landen in de laatste jaren met zilvergeld is gebeurd.

Een *beleggingsportefeuille,* zoals bij de filatelie bestaat, biedt in Londen de firma *Harcourt Russell* aan (Sussex Street 53, London S.W. 1). De minimaal te investeren som bedraagt *f* 5000. Op de munten wordt slechts 8% winstmarge genomen, en 10% als de firma ook nog de verzameling moet catalogiseren, een jaarlijks overzicht van de marktwaarde moet geven en zij maakt dan ook verkoopadviezen tot een deel van haar service.

In Nederland wordt overigens op munten, die geen wettig betaalmiddel meer zijn, 4% BTW geheven, en 16% op dukaten van 1974 en 1975.

Kwaliteit en reiniging

De kwaliteit van de munten speelt bij belegging een zeer belangrijke rol. Men moet op dat gebied geen compromissen aangaan. Alleen topkwaliteit komt in aanmerking, want dat verhoogt de zeldzaamheid en zal steeds door verzamelaars worden gezocht. Het is vaak wel gemakkelijk om een bepaalde munt te bezitten, maar een exemplaar ervan in de kwaliteit *prachtig* kan een wereldwijde uitzondering zijn. Van mooist tot minder mooi kent de numismatiek de volgende kwaliteitsbegrippen:

Gepolijst stempel: Munten die gewoonlijk bij een nieuwe uitgifte in kleine oplage worden geslagen, meestal voor bijzondere persoonlijkheden en relaties. Het veld is spiegelblank en glanzend, terwijl de voorstelling (borstbeeld, wapen, etc.) mat wordt gehouden.

Fleur de coin (FDC): Dit zijn munten in de hoedanigheid zoals ze in circulatie worden gebracht, die evenwel nooit in omloop zijn geweest, maar gelijk zorgvuldig werden opgeborgen. Er mag helemaal niets mankeren aan deze munten – geen krasje en geen vlekje. Zelfs een vingerafdruk maakt het FDC-karakter twijfelachtig.

Prachtig: Een munt die slechts heel kort in omloop is geweest. Alle details zijn nog onbeschadigd, maar er mag wel een licht krasje en vlekje opzitten.

Fraai: Munten die langer in omloop zijn geweest en daarvan de sporen dragen, maar relatief toch in goede staat zijn gebleven. De hogere gedeelten mogen wat slijtageplekken vertonen, er zitten de gebruikelijke krasjes op – maar alles bij elkaar toch nog een zeer gave munt. (Sommigen noemen het *Zeer Fraai*).

Zeer goed: De munt heeft vele slijtageplekken, krassen, deuken en ziet er zeer goed gebruikt uit. Sommige vlakken zijn bijna helemaal weggesleten. (Sommigen noemen dit *Fraai*).
Goed: Dit is de (verkeerde) term voor een slechte munt, die bijna helemaal is versleten. Verscheidene catalogi voeren deze kwaliteit niet eens op en ze is in feite noch voor de verzamelaar en zeker niet voor de belegger geschikt. (Sommigen noemen dit *Zeer Goed*).

Hoe in prijs de verschillen volgens kwaliteit kunnen liggen, toont volgend voorbeeldje van een gemiddelde munt – de zilveren halve gulden van 1854: *f* 25 (ZG), *f* 60 (F), *f* 125 (Zeer Fraai), *f* 200 (P) en *f* 275 (FDC).

Globaal genomen mag de belegger munten van de negentiende en begin twintigste eeuw slechts in de kwaliteit *prachtig* nemen, oudere munten mogen niet minder dan *fraai* zijn. Zeer jonge munten maken gewoonlijk slechts als *FDC* of *gepolijst stempel* een kans. Vooral kleine muntjes maken slechts in allerbeste kwaliteit een beleggingskans, om het motief nog goed te kunnen zien en omdat zij meestal nog in grote voorraden bestaan.

Sterk gereinigde munten of munten met de sporen ervan dat ze eens in een sieraad dienst hebben gedaan, moet de belegger (evenals de verzamelaar) weigeren. De verkoop kan later zeer moeilijk zijn.

Heel erg oppassen moet men met het *reinigen van munten.* Een onnatuurlijke glans maakt een munt voor de verzamelaar (en daarmee voor de belegger) oninteressant. Het oppoetsen van munten, bijvoorbeeld in een armband, heeft al heel wat mensen om een vermogentje gebracht. Het is dan niet meer mogelijk om de onnatuurlijke glans weg te krijgen. Bij FDC-munten is het zelfs niet meer mogelijk om vingerafdrukken weg te krijgen. Er blijven vegen achter, die het FDC-karakter vernietigen. (Om FDC-munten toch in de hand te kunnen nemen, zijn er speciale handschoenen in de handel gebracht).

Toch is er wel een behoorlijke reiniging van munten mogelijk, zonder al die kwalijke gevolgen. Gouden munten kan men in lauwwarm water laten weken en met een wat zachter geworden, oude tandenborstel en wat zeep schoonmaken (niet te hard drukken wegens gevaar van krassen!). Afdrogen doet men met een gewone zachte doek, waarbij eraan te denken is

dat een frottee-doek sommige munten waardeloos kan maken. Ook kan men voor gouden munten het *Reinigungskonzentrat RE 5 Tickopur* nemen, dat tandartsen voor de reiniging van hun apparatuur gebruiken.

Zilveren en nikkelen munten kan men enkele seconden in een badje *Silver Quick* leggen en daarna met water en een zacht doekje schoon maken (maar niet oppoetsen!). Een ander middel, vooral als het zilver zwart is aangeslagen, is een 10% citroenzuuroplossing, waarin de munten drie weken worden gelegd, met om de derde dag een verversing van de oplossing. De munten moeten regelmatig worden bewogen.

Met een penseeltje kan dan nog geprobeerd worden om vuil achter letters en cijfers weg te halen. Maar elk krasje maakt de munt minder 'prachtig'.

Bronzen en koperen munten zijn moeilijk te reinigen. Water is steeds een poging waard, anders een watje met dierlijk vet. Ook voor tin is water de aangewezen mogelijkheid. Voor 'tinpest' (witte vlekken) is er een mogelijkheid met zoutzuuroplossing, waarin men de munt uitkookt. De vlekken gaan wel niet weg, maar ze worden ook niet meer groter.

Een goede opberging van de munten – ver weg van vocht – is belangrijk. Er bestaan voldoende opbergsystemen in de handel, waarbij men met afsluitbare plastic zakjes de munten het beste 'thuis' bezorgt.

Wie dieper in de numismatiek wil duiken, raad ik twee handige Duitse boekjes aan: *Wie sammelt man Münzen?* door Winskowsky (Battenberg Verlag) en *Münzen sammeln lohnt sich* van J. Marco (Bertelsmann Verlag). De Nederlandse catalogus heet *De Nederlandse munten van 1795 tot heden* van Johan Mevius, en er is het *Handboek van de Nederlandse munten van 1795 tot heden* van de Nederlandse numismatische grootheid (en eerste muntenhandelaar) Jacques Schulman. Als internationale catalogi staan onder meer ter beschikking van R. S. Yeoman *Modern World Coins (1850-1950)* en *Current Coins of the World (vanaf 1950)*. Tijdschriften op numismatisch gebied zijn in Nederland niet erg sterk. Het bekendste is *De Muntkoerier* (St. Anthoniusstraat 32, Mook), die evenwel goed en slecht nogal dooreen hutst, en met zeer kleine oplage *De Florijn* (meer voor specialisten en de oude numismatische groep), waarin dezer dagen *De*

Geuzenpenning zal worden opgenomen. Internationaal een aanbevelenswaardig blad is *money trend* (FL 9490 Vaduz, Postfach 263, Liechtenstein).

Papieren geldbiljetten

Vele artikelen, boeken en handelaars combineren in de laatste tijd de numismatiek en/of filatelie met een aanbieding van de nieuwere rage *notafilie* – het verzamelen van oude bankbiljetten, papiergeld dus. In één adem willen zij ook dát dan nog kwijt als belegging. Zo in de zin van: postzegels en munten zijn een grote verzamelhobby en daarna een spectaculaire belegging geworden, en 'dus' zal dat ook voor geldbiljetten gaan gelden. Oud papiergeld is evenwel (nog) geen belegging. De duidelijkste en simpelste reden daarvoor is het feit, dat er nog maar een uiterst geringe groep verzamelaars van papiergeld bestaat, dat er zo goed als geen organisatie (ook niet van verkoop) en slechts zeer summiere literatuur bestaat, en dat het object zo schaars is, dat er ook wel nooit een grote groep verzamelaars zal kunnen ontstaan. En op deze terreinen moet nu eenmaal een groot aantal echte verzamelaars als fundament van de belegging dienen. Elke poging om papiergeld als geldbelegging te propageren, moet men derhalve als manipulatie betrachten om dit noodlijdende verzamelgebied van de grond te krijgen. Een hoge prijs voor een uitzonderlijk stuk kan wel eens voorkomen, maar dat zegt nog niets over het hele gebied als belegging, want daarvoor moet men een comfortabele greep uit vele mogelijkheden kunnen doen. Men kan er hooguit op *speculeren*, dat het iets wordt in de toekomst. Dan kan men nu nog relatief goedkoop inkopen. Maar de kansen lijken vooralsnog niet zeer groot. Het gebied lijdt ook onder de onmogelijkheid van voortdurende uitbreiding van de verzamelaarsgroep. Want wie is er nu bereid om een huidig geldbiljet van *f* 100 of *f* 1000 bij stopzetting van de circulatie niet in te wisselen? Wie niet inwisselt, verliest de gehele waarde. Daar weinig mensen daartoe bereid zullen zijn en bereid waren, zal deze verzamelhobby steeds in ademnood blijven en een grote toestroming van verzamelaars onmogelijk maken.

Op zichzelf kunnen geldbiljetten een prachtige en boeiende verzameling zijn met ware grafische kunststukken. Maar voor een werkelijke en veilige belegging ontbreken de noodzakelijke

fundamenten vooralsnog.

Wie meer over dit nieuwere verzamelgebied wil weten, kan het boekje *Papiergeld sammeln* van Albert Pick, Battenberg Verlag, eens doornemen en voorts het onder filatelie al genoemde boek van Stanley Gibbons *Successful investing in Stamps and Banknotes* (uitg.: Graham & Trotman Ltd., Londen).

Prijsontwikkeling gouden munten van het Koninkrijk (NL)

	Oplage	2e helft 1969	1e helft 1970	2e helft 1970	1e helft 1971	2e helft 1971	1e helft 1972	2e helft 1972	1e helft 1973	2e helft 1973	1e helft 1974	2e helft 1974	1e helft 1975	1e helft 1976
Willem I														
10 gulden 1840	2,76 mln.	450	450	420	435	500	500	550	700	900	1.150	1.450	1.650	2.500
Willem II														
10 gulden 1842	860	—	3.250	—	—	4.800	—	—	7.500	11.000	12.500	13.000	13.000	13.000
Willem III														
10 gulden 1880	50.100	70	60	60	61	65	75	150	525	525	525	525	525	750
Willem III														
10 gulden 1885	67.100	70	60	60	61	65	75	100	250	275	300	325	325	625
Willem III														
10 gulden 1886	54.100	70	60	60	61	65	75	100	250	275	315	350	375	925
Willem III														
10 gulden 1887	40.800	80	70	72,50	72,50	80	85	115	300	300	330	400	600	950
Willem III														
10 gulden 1888	35.600	155	135	135	140	150	180	245	550	650	750	850	1.050	3.250
Willem III														
10 gulden 1889	204.700	50	42,50	45	46	47	49	60	90	100	150	215	250	400
Wilhelmina														
10 gulden 1897	453.700	120	120	115	110	110	115	130	190	250	300	350	350	550
Wilhelmina														
10 gulden 1898	99.200	320	325	325	325	325	380	575	850	825	775	1.000	1.850	3.250
Willem I														
5 gulden 1827														
Utrecht	517.800	475	—	425	—	400	—	600	650	1.100	1.350	1.500	1.550	1.800
Brussel	1,63 mln	300	300	350	—	350	300	500	550	875	1.000	1.200	1.400	1.750
Willem II														
5 gulden 1843	1.595	1.250	1.250	1.400	—	1.750	—	—	4.500	5.000	5.900	6.250	6.500	6.500
Wilhelmina														
5 gulden 1912	1 mln.	170	195	220	225	240	260	300	400	455	535	550	600	1.250
Wilhelmina														
dukaat 1927-28	1,13 mln.	33	32,50	33	33	33	28	33	50	60	90	80	80	85
Juliana														
dukaat 1960	3.605	150	150	160	175	225	300	400	650	800	1.250	1.650	1.850	2.650
Juliana														
dukaat 1972	29.200	—	—	—	—	—	—	70	110	125	155	375	375	375

Medio 1974 heeft de NMB voor Beleggers Belangen een portefeuille met munten samengesteld ter waarde van circa *f* 10.000. De waarde van die munten was na het eerste jaar ongeveer *f* 13.500 en is sinds de jongste rage gestegen tot circa *f* 26.000. Dat ging zo:

		Medio 1974	Medio 1975	Medio 1976
Goud				
Willem III 10 gulden 1879	5 × *f* 145,— =	*f* 725,—	*f* 825,—	*f* 2.500,—
Willem III 10 gulden 1880	1 × *f* 500,— =	*f* 500,—	*f* 500,—	*f* 750,—
Willem III 10 gulden 1885	2 × *f* 275,— =	*f* 550,—	*f* 650,—	*f* 1.250,—
Willem III 10 gulden 1886	2 × *f* 300,— =	*f* 600,—	*f* 750,—	*f* 1.850,—
Willem III 10 gulden 1887	5 × *f* 325,— =	*f* 1.635,—	*f* 3.000,—	*f* 4.750,—
Willem III 10 gulden 1888	1 × *f* 750,— =	*f* 750,—	*f* 1.050,—	*f* 3.250,—
Willem III 10 gulden 1889	5 × *f* 155,— =	*f* 775,—	*f* 1.250,—	*f* 2.000,—
Wilhelmina 10 gulden 1897	5 × *f* 300,— =	*f* 1.500,—	*f* 1.625,—	*f* 2.750,—
Wilhelmina 10 gulden 1898	1 × *f* 750,— =	*f* 750,—	*f* 1.800,—	*f* 3.250,—
Wilhelmina 5 gulden 1912	3 × *f* 500,— =	*f* 1.500,—	*f* 1.725,—	*f* 3.750,—
Wilhelmina dukaat 1927/28	4 × *f* 75,— =	*f* 300,—	*f* 325,—	*f* 320,—
		f 9.575,—	*f* 13.500,—	*f* 26.420,—
	4% BTW =	*f* 383,—		
		f 9.958,—		

De NMB heeft in juni 1976 op verzoek van Beleggers Belangen een portefeuille met munten samengesteld waarvan de prijzen zijn achtergebleven bij de stijging van de afgelopen maanden, en wel als volgt:

		Aantal	
Willem III	10 gulden 1886	1	*f* 935,—
Willem III	10 gulden 1887	2	*f* 1.900,—
Willem III	10 gulden 1889	4	*f* 1.600,—
Wilhelmina	10 gulden 1897	4	*f* 2.200,—
Wilhelmina	5 gulden 1912	1	*f* 1.250,—
Wilhelmina	dukaat 1921	2	*f* 290,—
Wilhelmina	dukaat 1925	2	*f* 270,—
Wilhelmina	dukaat 1927	5	*f* 425,—
Wilhelmina	dukaat 1937	2	*f* 650,—
Totaal			*f* 9.510,—
4 procent BTW			*f* 380,—
Aankoopprijs			*f* 9.890,—

10

Kunst
Antiek
Oudheden

Kunst

Ik heb me in een verloren ogenblik wel eens afgevraagd, wat ik straks met al die miljoenen moet gaan doen, als mijn speculaties en beleggingen in hetzelfde tempo succes blijven afwerpen. (Een geruststelling is, dat het ook op nul kan eindigen). Want heel vlijtig speculeren neemt voortdurend je hersens in beslag, ook in rustige ogenblikken, soms de helft van de dag met de telefoon tegen je warmlopende oor en het kan af en toe de zenuwen danig gespannen houden. Het is dus zeer de vraag – al naar gelang je karakter – of je dat speculeren ten eeuwige dage moet voortzetten. Bovendien mag je met een paar miljoen al tevreden zijn en van het geld gaan genieten. Maar waar het dan te laten? Het hangt maar van je interessen, noden en mogelijkheden af. Ik dacht, dat je op zo'n moment een paar prachtige werken van je favoriete kunstenaars kon gaan kopen – Van Gogh, Toulouse-Lautrec, Gaugin, Magritte en misschien een Vermeer of Frans Hals bijvoorbeeld. Het geld zit zeer mooi, en vrij van vermogensbelasting en ook wel monetair veilig opgeborgen in zulke meesterwerken. Het is van zo heel grote kunstwerken niet waarschijnlijk dat hun waarde zeer diep zal vallen. Eerder is van de topstukken aan te nemen, dat ze met de inflatie enigszins in de pas zullen kunnen blijven. Maar in een echte crisistijd zal het daarentegen niet gemakkelijk zijn ze voor een behoorlijke prijs van de hand te doen (en daarvoor moet je dus toch andere beleggingen achter de hand houden), en de werken leveren natuurlijk geen rendement op. Actieve belegging, dus eigenlijk speculatie, in kunstwerken zie ik niet zo zitten. Want voortdurend Rembrandts te kopen en te verkopen kan ik me maar moeilijk voorstellen voor de gemiddelde belegger. Dat is dan ook geen belegging meer, maar

handel. Dan moet je kunsthandelaar worden, met alle nodige kennis die erbij hoort.

Maar de zorg over een te grote last aan miljoenen is duidelijk geen onderwerp voor dit boek. En voor belegging in kunst komen alleen heel dure stukken in aanmerking – en dat nog slechts met voorbehoud –, zodat *kunst als belegging* in dit boek geen al te diepgaande analyse hoeft te krijgen.

Om algemeen te beweren, dat kunst een goede belegging zou zijn, is bovendien zonder meer fout. Serieuze vakmensen en veilingmeesters zeggen zelfs, dat zij geen algemeen beleggingsadvies voor de kunst zouden durven en kunnen geven. De hoge prijzen op veilingen, waarover in de pers regelmatig wat verschijnt, zijn veelal toevalstreffers of gewoon geluk. Over stukken, die slechts lage prijzen halen en over een scherpe prijsval pleegt meestal niets in de krant te komen. De grote veilinghuizen hebben namelijk prima publiciteitsmensen in dienst, die de rage en opwinding vakkundig weten aan te wakkeren. Dat het leeuwendeel van de kunstverkoop niet spectaculair, en zeker geen belegging is, verzwijgen zij.

Het is moeilijk en bijna onmogelijk om van tevoren op lange termijn te bepalen welke schilderijen een goede waardeontwikkeling zullen doormaken. Want ook kunst kent een recessie. Het is vastgesteld, dat de kunsthandel ongeveer parallel loopt met de algemene economische conjunctuur. In slechte tijden dalen de kunstprijzen scherp en is menig schilderij nauwelijks te verkopen. In een echte crisistijd nog minder. Dus een appeltje voor de dorst of een vermogensbewaring, die tijdens een crisis te gelde moet worden gemaakt, is het zeker niet.

Bovendien is de kunst zeer onderhevig aan modegrillen en een wandelende smaakrichting van het publiek. En die veranderen nogal eens op onberekenbare momenten. Beide punten zijn voldoende om de beleggingswaarde van kunst überhaupt twijfel te trekken en in ieder geval vast te stellen dat *kunst geen belegging op lange termijn* is. Het is dan ook zeer van belang, dat men kunstwerken niet op het hoogtepunt van de modegolf in hun stijl koopt. Men betaalt dan te duur en ééns vallen de prijzen toch weer terug. Men moet de deur uit als iedereen naar binnen wil, of andersom.

De grootste vergissing, die de meeste mensen maken, is te geloven dat alle werken van een bekend schilder ongeveer de

gelijke waarde hebben of op een relatief gelijk niveau geschat moeten worden. Een kunstwerk is evenwel iets unieks, en elk schilderij wordt afzonderlijk op schoonheid, voorstelling en waarde beoordeeld. Op een veiling in Den Haag werd eens een schilderij van Mesdag voor *f* 40.000 verkocht, en dat haalde de krant. Maar de kranten schreven er niet bij, dat op dezelfde veiling een andere Mesdag voor slechts *f* 2000 werd weggeklopt. De misleiding van dit geval is nu, dat iemand in een kunsthandel grif *f* 10.000 voor een Mesdag zal willen betalen, aannemende dat de waarde hoger moet zijn wegens het gepubliceerde veilingresultaat. Maar het kan dan later blijken, dat er op een veiling nog niet eens *f* 5000 voor te maken is.

De publicatie van de recordprijzen zijn uitermate misleidend, deels omdat het publiek denkt dat de waarde van vrijwel alle kunst tot in de hemel kan groeien, deels omdat veel publiek wegblijft uit angst voor de hoge prijzen. De meeste werken op een veiling gaan evenwel beneden de *f* 5000 weg, sommige zelfs beneden de *f* 1000, en behoren dan desondanks nog steeds tot het begrip 'oude Hollandse schilderijen'. Deze prijsklasse en de werkelijke topklasse doen het op een veiling het beste. Wat daartussen ligt, heeft een moeilijke markt. Dat is niet alleen mijn mening, maar ook die van Jan Pieter Glerum, directeur van de grootste Nederlandse veiling, *Mak van Waay* te Amsterdam (een onderdeel van het beroemde Londense veilinghuis *Sotheby's*).

Wat belegging betreft meent Glerum: 'Er is vaak zoveel kwaliteitsverschil tussen schilderijen van dezelfde schilder, dat elke prijs die genoemd wordt weinig houvast kan bieden bij de bepaling van de prijs voor een ander werk'. Representatief voor vele adviezen voegt hij eraan toe: 'Het moet er vooral om gaan iets moois te willen kopen. Je smaak moet preveleren, het beleggingsidee komt pas op de tweede plaats. Omgekeerd gaat meestal fout, want dan ga je teveel af op grote namen en prijzen, die bij die grote namen worden genoemd'. Uit ervaring weet hij, dat een goed schilderij van een kleine meester vaak veel waardevoller blijkt te zijn dan een middelmatig werk van een schilder met een grotere reputatie.

Kunsthandelaars en kunstgalerijen (de eerste naam staat meestal voor handelaars in oude kunstwerken, de tweede voor handelaars in moderne kunst en seriewerk) weten wel mooi te

vertellen waarom een schilderij zo duur moet zijn en dat kunst een goede belegging zou zijn, maar hun prijzen zijn geen enkele maatstaf voor het bepalen van de waarde van kunst. Zij verkopen soms met 200 tot 300 procent winst, omdat een werk wel twee of drie jaar bij hen kan blijven plakken. Bovendien komt bij hen vaak het ondeskundige publiek, dat zich niet op een veiling te begeven waagt en daarom geen behoorlijk overzicht van de prijsontwikkelingen heeft.

Maar als een particulier zijn kunst te gelde wil maken, blijkt dat maar al te vaak een kunststuk op zichzelf te zijn – vooral als hij ook nog een behoorlijke prijs wil hebben. De kunsthandel is niet erg grif bij het inkopen. En een belegging, die moeilijk te gelde te maken is, is geen goede belegging. Natuurlijk kan men het ook via een veiling doen. Maar dan moet men maar zien wat er te krijgen is. Zeer vele mensen, die ooit eens in kunst als belegging hebben geloofd, zijn op die manier wijzer, en armer, geworden.

Een aardig voorbeeld van de moeilijkheid om kunst te verkopen, leverde een tocht op van de Duitse journalist Heiko Gebhard langs 27 befaamde kunsthandels, met een Picasso onder de arm. Het ging om een aquatinta-tekening, oplage 50, door een bekend Picasso-expert als een mooi werk erkend met een waarde van circa DM 8000. Zeven jaar tevoren had Gebhard het voor DM 2800 gekocht. Dus het leek toch een leuke belegging te zijn geworden. Maar bij 24 galerijen vloog de man met de Picasso onmiddellijk weer naar buiten. Picasso en dan nog een grafiek – dat vonden de heren kunsthandelaars minderwaardig en onverkoopbaar. Eén van hen vond het wel een mooi werk, waar zeker DM 10.000 voor te maken was, alleen wou hij het er zelf niet voor geven. Twee handelaars boden wèl – DM 1000 en DM 3000. Tenslotte vond Gebhard in Berlijn een galerij, die juist een Picasso uit precies dezelfde serie in de etalage had staan, voor DM 12.500. Maar deze galerij wilde desondanks toch ook maar DM 4000 voor Gebhards Picasso betalen.

Picasso – soms heel erg 'in', soms heel erg 'out'. De kunstenaars, scholen en stijltijdperken wisselen voortdurend in de smaak van het publiek. En dat maakt kunst als belegging ongeschikt of gevaarlijk. Het verschil met een fluctuerend aandeel is niet groot. Alleen is een aandeel steeds snel te kopen en te

verkopen, maar met kunst ligt dat heel wat moeilijker. En dat kan zelfs voor zeer grote namen gelden. Monet is zo'n naam, goed voor opzienbarende prijzen. Een Engelsman kocht in 1970 een Monet voor 250.000 toen nog dure ponden. Een paar jaar later kon hij er op een veiling nog slechts 180.000 goedkope ponden voor terugkrijgen. Bernard Buffet, Werner Gilles en Rosa Bonheur zijn namen, die ééns goed waren voor fantastische prijzen en wilde scènes in veilingzalen. Nu kan men de werken voor minder dan een kwart van de vroegere records krijgen.

In 1975 vond de laatste algehele instorting van de kunstprijzen plaats. In de jaren daarvoor was er een geweldige rage ontstaan in het opkopen van alles, waar men maar de naam kunst op kon zetten. Het laatst was de romantische school zeer gevraagd. Maar nu zeggen kunstexperts, dat de romantiek wel nooit meer de prijzen van 1974 zal kunnen halen. Wie toen dus de geweldige tip (romantische schilderijen als belegging) had opgevolgd, zal er dus als belegging weinig plezier van hebben. Er is voor hen één troost: het merendeel van de kunstkopers heeft teleurstellende ervaringen.

In de kunstrage van de vroege zeventiger jaren wierp men zich vooral ook op lithografieën, gravures, etsen en seriegrafieën. Alles onder de vlag van het kan alleen maar duurder worden en 'dus' een geweldige belegging. Nu hoort men nauwelijks nog over die soms toch zeer mooie dingen praten, op veilingen komen ze bijna helemaal niet voor, en de kunsthandel neemt ze niet aan of slechts tegen belachelijke prijzen.

Wie in een kunsthandel vraagt naar iets, dat 'goed in waarde zal stijgen', wordt openlijk of inwendig uitgelachen. Geen enkele handelaar of expert kan met zekerheid zeggen wat in de kunst werkelijk een grote waardestijging zal doormaken. Ook hier dus geen verschil met de effectenbeurs. Alleen: ondernemingen publiceren cijfers, waaraan nog enige houvast mogelijk is. De cijfers van veilingprijzen, dat moge nu duidelijk zijn, geven zeker geen houvast, maar zijn eerder een misleiding, omdat het grote publiek ze als representatief voor de hele kunst opvat.

Ook de hoge veilingprijzen moet men met de nodige scepsis nemen. Veel prijzen worden bewust of onbewust veel te hoog opgejaagd. Dat kan door een àl te enthousiaste veilingmeester

komen of door twee of drie verzamelaars, die het werk beslist willen hebben en daarom tegen elkaar blijven opbieden. Ook bestaat er de methode om een bepaald werk of een bepaalde kunstenaar geforceerd meer waard te maken. Een paar mensen onder elkaar brengen dan werk van die kunstenaar op de veiling, stromannen beginnen hoog tegen elkaar op te bieden. Er komt een recordprijs tot stand (die de groep na veilingkosten toch zelf ontvangt). Na twee tot driemaal zo'n veiling met telkens nieuwe records is over de kunstenaar of het werk zoveel gepubliceerd, dat de meelopers komen aanhollen. Zij betalen dan veel te hoge prijzen. En de kunstgangsters wrijven in de handen, want weer is iemand dom genoeg geweest om uitsluitend op een naam of een prijsontwikkeling te kopen, zonder het werk zelf voldoende op waarde te schatten.

Wie desondanks plezier aan schoonheid met *een kans* op tevens een goede belegging wil combineren, zal zich vooral moeten voorzien van een goed adviseur, die de 'normale' prijs voor een uitgezocht werk weet te schatten (zodat men zich niet door het vuur of de manipulatie van de veiling laat meeslepen) en ook de echtheid onderzoekt. (Goede veilingen garanderen evenwel de echtheid en nemen bij gebleken tegendeel tamelijk moeiteloos het doek terug).

Bij het schatten van de kansen moet men dan weten, dat de rage in moderne kunst, vooral *pop-art* waarvoor Rembrandtachtige prijzen werden betaald, helemaal is uitgeraasd en dat niemand meer in moderne kunst nog een betrouwbare belegging ziet. Een Engels expert meent bovendien, dat in het jaar 2000 hooguit een half procent van de thans moderne kunstenaars nog enigszins in de markt zal liggen. Ikonen (die in prijzen variëren van *f* 1500 tot *f* 250.000) behoorden in de laatste tijd ook tot een plotse rage, die weer tot rust is gekomen, ook omdat het aantal vervalsingen enorm groot is. Moderne vervalsingen door autochtonen bevinden zich ook veel onder de kunst uit exotische gebieden, en is dus eveneens op zijn retour.

De Londense veiling *Christie's* tipt op impressionisten en Hollandse landschappen. De smaak van de toekomst *lijkt* te gaan naar lichtgekleurde schilderijen, rustige (winter-) landschappen (geen stormen op zee) en stillevens zonder bloedig wild. Religieuze onderwerpen en gevechtsscènes schijnen ook hun beste tijd te hebben gehad. Ongetwijfeld is gewoonlijk

de veiling de beste plaats om te kopen, want daar worden – van uitzonderingen afgezien – realistische marktprijzen gemaakt, waar de kunsthandel niet onder kan.

Naast vervalsingen zijn diefstallen een grote bedreiging van de kunst 'als belegging' geworden. Dure schilderijen aan je muur is een regelrechte uitnodiging aan het gespuis om op ongewenste manier en tijd je huis binnen te komen. Foto's, ook van minder dure schilderijen, verhogen de kans dat de politie het gestolene nog eens kan opsporen. Het meeste blijft evenwel verdwenen – en als je dan goed verzekerd was, komt er indirect misschien toch nog wat van de belegging in huis. Overigens zijn er zeer goed georganiseerde bendes van kunstdieven, die een hele zwarte markt op poten hebben gezet, waar ook zeer te goeder naam en faam bekend staande rijkaards klant zijn. De mafia steelt sommige kunstwerken zelfs op bestelling van deze heren, die vaak in de dure Zwitserse streken hun villa's vol kunst hebben. Na 30 jaar vervalt meestal het eigendomsrecht van de oorspronkelijke eigenaar. Bovendien kan door allerlei manipulaties worden verhinderd om de door een gestolen schilderij afgelegde weg later nog te achterhalen.

Kunst is dus een wat grillige aangelegenheid, en lang niet van risico's ontbloot – niet aan de muur en niet als belegging. Zelfs een Rembrandt is nog geen zekerheid om door een langdurige crisistijd te komen. Het beleggingsaspect berust grotendeels op puur geluk, om net vóór een modegolf en nieuwe kunstrage te hebben gekocht en bij de verkoop dan net met de neus in de boter te kunnen vallen. Dit was voor de minste kunstbeleggers het geval. Puur geluk is geen belegging – hooguit een onderdeeltje ervan.

Antiek

Het grootste voordeel, dat met antieke gebruiksvoorwerpen is te behalen, is niet direct een belegging, maar het feit dat de spullen meestal weer verkocht of geruild kunnen worden. Dat geldt vooral voor meubels. Topstukken van antieke meubels kosten vaak evenveel als topstukken van de moderne meubelindustrie. Alleen kan men moderne meubels na enig gebruik zeer moeilijk verkopen. Antieke meubels vinden gemakkelijker een afnemer – of een handelaar die ze tegen andere stukken wil ruilen. En zo is er door gebruik niets verloren gegaan, geen totale afschrijving als met moderne stukken het geval is. Dát is het grootste voordeel van antiek. Of, ook na een waardestijging, een verkoop van antieke meubels een goede belegging zou zijn, is niet zo zeker. Want voor de antieke bank of kast moet in de regel toch een ander stuk in de plaats komen, dat gewoonlijk ook duurder zal zijn geworden. De winst is dus maar zeer relatief.

Maar kijkt men uitsluitend naar antiek met het aldaar ijverig gepropageerde motief van belegging, dan geldt voor antiek evenals voor kunst, dat er van een algemeen goede belegging geen sprake kan zijn. Want meer nog dan in de kunst is het brede veld van de antiek ernstig onderhevig aan modegrillen en wandelende smaakrichtingen. In de antiekwereld beleven bepaalde voorwerpen of stijlperioden voortdurend hoogtepunten om dan plots weer tot 'totaal oninteressant' terug te vallen. Dat is een zeer hevige en grillige cyclus, waarmee een rustige belegger niets meer kan doen en hooguit door een gewiekst speculant of een handelaar kan worden uitgebuit. Jugendstil, Biedermeier, tin en oude klokken zijn voorbeelden van rages, waarin de prijzen tot ongekende hoogten werden opgezweept, maar uiteindelijk met een scherpe prijsval eindigden. Daarna ontdekken de mensen weer andere zaken, totdat ook daarvan iedereen genoeg in huis heeft, zodat de voorwerpen op de schlager van een verzendhuis of een uitverkoop van een warenhuis beginnen te lijken. Op zo'n moment wil iedereen er weer vanaf. Op het hoogste prijsniveau hebben de mees-

ten gekocht, en als iedereen tegelijk begint te verkopen, vallen de prijzen natuurlijk diep. Op zo'n moment heeft zeker 80 tot 90 procent van degenen, die geloofden dat antiek een belegging was, het tegendeel gemerkt.

Er zijn nogal wat antiekhandelaars, die het beleggingssprookje aanwakkeren. Zij spreken in de trant van 'volgend jaar is toch alles weer duurder' en van prijsstijgingen van 15 tot 20 procent per jaar. Maar waarom zijn dan tin en klokken in de laatste tijd veel goedkoper geworden? Ja, maar daar is geen vraag meer naar, dat is uit de mode geraakt, luidt dan het antwoord. Maar zo gaat het telkens wéér met een nieuwe rage. En die doodzekere prijsstijgingen gelden wel voor de verkoopprijzen in de handel, maar daarom nog lang niet voor inkoopprijzen. Een handelaar wil 100 tot 300 procent winst maken met zijn antieke voorwerpen. Dus zal hij hooguit de helft van de effectieve waarde van een bepaald object bieden. Als hij al biedt, want in het buitenland kan hij soortgelijke objecten vaak nog veel goedkoper krijgen.

Iets serieuzere handelaars en experts hebben in het begin der jaren zeventig gezegd, toen samen met de weinig van antiek verschillende kunst de antiquiteiten het laatste hoogtepunt beleefden en ook een beleggingsrage werden, dat antiek als belegging hooguit pas na vijf jaar een winst kan gaan opleveren. Zolang is namelijk nodig om met gestage waardestijging eerst de handelsmarges in te lopen. Vijf jaar is een lange tijd, zeker voor een belegging die afhankelijk is van veranderende mode en smaak. Wat nú doodzeker lijkt, omdat iedereen het wil hebben, kan men over vijf jaar misschien hooguit nog aan de vuilnisman kwijt, omdat niemand er nog enige belangstelling voor heeft. Een kwestie van smaak, of omdat de markt met die zaken overstroomd raakte, of ook doordat het object een gewilde prooi voor dieven werd (de ondergang van de oude klokken-rage), dan wel dat er een hoop vervalsingen op de markt kwamen (de ondergang van tin en Ikonen).

De sterke relativiteit, of gewoon de onjuistheid van een advies, blijkt uit een zinnetje in het Brusselse dagblad *De Standaard* van 15 november 1975, dat zegt dat tin in opkomst is en dat drs. Baart van het veilinghuis Christie's in Amsterdam (bijkantoor) het als *een veilige belegging* durft te adviseren. Tin is in 1976 evenwel duidelijk op zijn retour gegaan. Misschien had

de krant een verouderd citaat overgenomen of zelfs verkeerd geciteerd – maar de lezers rennen er toch op af, en verliezen hun geld. Zo'n algemeen advies is nu eenmaal niet te geven, zeker niet op langere termijn. Bovendien meent het publiek dan, dat alles wat van tin is waardevol is en waardevoller wordt. Goede waardestijging kan zelfs tijdens een rage slechts voor zeer bijzondere stukken gelden. Voor de rest moet men maar zien een koper te krijgen.

Overigens zijn er ook heel wat serieuze, grote antiquairs, die beslist geen belegging in antiek zien. Evenals bij de schilderijen hebben veel mensen zich laten misleiden door een paar topprijzen, die voor bepaalde zaken in de handel of op een veiling werden gemaakt, en toen aangenomen dat zulke prijzen en stijgingen voor alles mogelijk zijn, als het maar oud is. Inflatie en nostalgie hebben gezamenlijk een geloof doen ontstaan, dat alles wat oud is waardevast of winstgevend zou zijn. Soms kan dat wel eens kloppen, zolang iedereen dat gelooft. Zo'n geloof laat bijvoorbeeld ook de goudprijs stijgen. Maar bij veranderde mode kwamen de eerste ongelovigen, die hun duur gekochte stukken plots niet meer kwijt bleken te kunnen. Dan begon de run naar de uitgang. Eveneens het jaar 1975 heeft bij velen het geloof aan antiek als belegging beëindigd. Wie een wonderbaarlijke prijs wil maken, moet toevallig eens iets gekocht hebben, dat toen nog helemaal buiten de mode lag en onverwachts dé grote antiekhit werd. Slechts dan ontstaan verhalen over opzienbare prijsstijgingen.

Een belegging op lange termijn is dus ook niet zo maar elk stuk antiek. Een antiekliefhebber kan wel trachten op plotse prijsstijgingen te speculeren door bij regelmatig bezoek van antiquairs, veilingen en antiekbeurzen naar een nieuwe trend te speuren. Maar in hoeverre is hij dan nog echte liefhebber als hij dan op het hoogste prijsniveau verkoopt?

Evenals voor kunst hoort men van serieuze antiquairs en veilingmeesters het advies, dat men alleen moet kopen wat men werkelijk mooi vindt. Een beleggingsaspect kan dus later door toeval een fijne bijkomstigheid blijken te zijn. Bij antiek is het dan nog een aardig neveneffect als men echte gebruiksvoorwerpen koopt, die men ook werkelijk gebruikt en waarmee men het leven veraangenaamt. Bijvoorbeeld een heerlijke fauteuil, een bureau, een antiek-zilveren theepot of een prach-

tig porseleinen servies. Het echte gebruik is het werkelijke rendement – en de geruststelling, dat u er in een noodgeval meestal altijd nog wel geld voor kunt krijgen. (Probeer dat maar eens met een modern servies!)

Wie smaak met een mogelijke belegging wil combineren, kan bij het speuren naar nieuwe trends (thans in de zomer van 1976) bijvoorbeeld vallen op antiek zilver van de zestiende tot de negentiende eeuw. Daaronder bevinden zich dermate mooie en kunstvolle voorwerpen, dat het nauwelijks zin heeft voor een vervalser om ze te copiëren, want dat kost veel te veel werk. Zilver blijft altijd geassocieerd met waarde, en het kan daarom een stabiele trend blijken te zijn. Ook meubels zullen wegens hun praktische waarde altijd wel een stabiele ondertoon behouden. Maar heel grote stukken en de zaken die slecht tegen de centrale verwarming kunnen, verliezen de liefde van het publiek, want men kan er in moderne huizen niet veel meer mee beginnen. De vraag naar houtsoorten en stijlen pleegt nogal te veranderen. Men moet daarbij ook het zinvolle van de prijzen in de gaten houden. *f* 20.000 voor een kast, die toch maar een bergmeubel is, begint teveel te worden. Zo'n prijs moet terug (wat dan ook recentelijk is gebeurd). Kasten zijn trouwens voorwerpen, die gewoonlijk op een veiling een stuk goedkoper zijn te krijgen dan in een antiekwinkel.

Getipt worden ook antieke sieraden, exotische primitieve kunst en oude religieuze voorwerpen. Maar dat zijn al weer typische zaken voor een kortstondige trend, belaagd door het gevaar voor vervalsing en diefstal en verandering van smaak.

De antiekmarkt heeft in de laatste tijd een verschuiving te zien gegeven. Vroeger bewogen zich veel zeer rijke families op deze markt. Maar de miljonairs beginnen het land te verlaten of lijden te zeer onder de nivellering. In ieder geval krijgt de antiekhandel hen minder te zien en komt daarvoor in de plaats meer de grote groep van goed betaalde vaste banen en zelfstandigen opzetten. Zij drukken evenwel het prijsniveau naar beneden. Een antiquair, die deze ontwikkeling diepgaand heeft onderzocht, meent dan ook dat antiek boven de *f* 15.000 moeilijk in de markt gaat liggen. De jongeren tenderen bovendien meer naar robuuste antiquiteit als brons en eikehout.

Antiek en de antiekmarkt kan in vier niveaus worden verdeeld:

1. De antiquairs aangesloten bij de *Stichting Nederlandse Kunst-*

en Antiekbeurs. Zij handelen in de duurste en mooiste stukken en houden jaarlijks hun beroemde beurs te Delft. De groep is zeer streng bij de opname van nieuwe leden.
2. De antiquairs aangesloten bij het *Nederlands Antiquair Genootschap*, die jaarlijks in *Het Turfschip* te Breda hun beurs houden. De kwaliteit en dus ook de prijzen van hun stukken ligt een graad lager. Maar zij vallen nog wel onder het begrip 'serieuze handelaars' en er bestaat een certificaat van echtheid van het Genootschap, dat op de leden bij geschillen toezicht of druk kan uitoefenen.
3. De antiekwinkeltjes met karrewielen voor de deur en met veel koper, petroleumlampen, en dergelijke. Dit is al de mindere soort, en van veel objecten is het de vraag of zij nog de naam 'antiek' verdienen.
4. Winkeltjes en marktkramen (Waterlooplein) met oude spullen, die met antiek en zeker met belegging gewoonlijk niets meer te maken hebben.

Wie waardevolle antiekstukken zoekt, die zo mogelijk hun waarde enigszins moeten behouden en zelfs met enig geluk een goede belegging zouden moeten zijn, moet bij de eerste twee groepen terecht. De derde groep is een soort hobbywezen van rijke weduwen en hippies geworden, die een eigen zaakje opzetten in allerlei oud spul. Bij de vierde kan men door een enorm zeldzaam toeval misschien nog eens wat waardevols onder de rotzooi vinden. Heel misschien. Het sprookje van een Rembrandt, die voor vijf gulden op het Waterlooplein werd gekocht, ligt al in een ver verleden – als het ooit waar was. Overigens is de 'antiek' die warenhuizen aanbieden in de regel waardeloze namaak.

Bij het afwegen van deze vier 'antiekniveaus' komt de vraag boven wat nu wel en niet antiek is. Daar kan lang over worden gediscussieerd, maar als algemene regel werd ingeburgerd, dat de objecten van vóór 1840 moeten stammen om echt antiek te zijn. Na die tijd is namelijk de industrie met allerlei imitaties op gang gekomen. Anderen zeggen, dat antiek 'minstens 100 jaar oud moet zijn'. Deze vuistregel stamt uit de belastingwetgeving. Bij invoer erkent de douane iets als antiek, als het minstens 100 jaar oud is.

De persoonlijke smaak is natuurlijk het belangrijkste. Maar juist of niet juist – die ouderdomsgrenzen zijn wel belangrijk

voor de verhandelbaarheid. Mogelijke kopers of antiquairs zullen met de vuistregel 100 jaar of 1840 in ieder geval rekening houden bij het calculeren van de prijs, die zij wensen te betalen.

Over douane gesproken: als een in te voeren voorwerp minstens 100 jaar oud is, wordt er 4% BTW op geheven, onder de voorwaarde dat de waarde minstens *f* 1000 is en het niet om massagoed gaat. Indien aan deze laatste twee voorwaarden niet wordt voldaan, bedraagt het BTW-tarief 18%. Indien de voorwerpen jonger zijn dan 100 jaar, wordt het als tweedehands goed belast. Voor oud speelgoed moet bijvoorbeeld 6,4% invoerrechten en 16% omzetbelasting worden betaald. De douane kan naar facturen vragen en bij verschil van mening over de werkelijke waarde een expert inschakelen. Wie in het buitenland op een rommelmarkt iets waardevols goedkoop op de kop tikt, kan dan alsnog met de Nederlandse belastingen het schip ingaan. Voor het overige is het schip niet zo slecht, als het van Engeland komt. Want daar wordt thans grootscheeps door continentale liefhebbers en antiquairs zeer goedkoop antiek ingekocht.

Gezien een antiquair in de regel voor de aankoop van voorwerpen een prijs moet bieden, die een stuk beneden de werkelijke verkoopwaarde van dat ogenblik ligt (hij moet er ook wat aan verdienen), is de veiling veelal de beste plaats voor particuliere verkoop. De verkoper en koper betalen ieder van de koopprijs 10 tot 20 procent aan de veiling. Voor een taxatie van de waarde van een antiquiteit door een veiling of antiquair wordt vijf tot tien procent van de waarde berekend, wat men terugkrijgt als het voorwerp ook aan de taxateur wordt verkocht. Het kan geen kwaad om op een veiling op te letten wie antiquair is. Als hij op iets biedt en blijft bieden, gaat het gewoonlijk om een goed object.

Wie zijn kennis over antiek wil verdiepen, kan een hele reeks werken in de boekhandel vinden. Over het beleggingsaspect van antiek bestaat overigens geen of nauwelijks literatuur – een mogelijk extra bewijs, dat het beleggingsaspect slechts per toeval kan bestaan. Over heel speciale onderwerpen kan men vaak nog literatuur vinden bij *Gijsbers en Van Loon, Bakkerstraat 7, Arnhem.* De uitgeverij *Tijdstroom* specialiseert zich op literatuur over antiek met de *Antiekgids voor Nederland*, een boekje met de

adressen van antiquairs en hun specialiteit (goed voor kopers en verkopers) en de uitgave van het tijdschrift *Antiekwereld.*

Porselein

Japanners overstromen sinds enige tijd de Europese antiekmarkten en drijven er voor sommige produkten de prijzen op. Vooral van Japans porselein, dat onze vroegere zeevaarders eens met hele scheepsladingen naar onze streken hebben gebracht en dat de inmiddels tot rijkdom gekomen Japanners nu weer willen terughalen. Japanse inkopers zijn in Westerse veilingzalen de wanhoop van liefhebbers en antiquairs geworden, die met heel hoge bedragen moeten komen aandraven, willen ze nog tegen de Japanners kunnen optornen. Wie toevallig Japans porselein heeft (*Imari* bijvoorbeeld) zit dan goed en kan plots en onverwachts van een belegging spreken. Wie evenwel nú pas deze trend wil gaan volgen, zal heel duur moeten gaan betalen, en dan kunnen de Japanners het plots weer laten afweten. Een typisch voorbeeld dus van de relativiteit van belegging in antiek en kunst.

Bij porselein spreekt men van de *Famille Rose* (1736 tot 1798 in het Chinees porselein) als laatste periode, die nog als waardevol en echt antiek mag worden aangemerkt, en eventueel als belegging, alhoewel ook hier de smaakrichtingen telkens veranderen en dus achter de belegging een groot vraagteken moet worden gezet. Een paar borden of schoteltjes van deze antieke porseleinstijlen kosten bij de antiquair al gauw *f* 6000 tot *f* 15.000. Maar uitzonderlijke stijlen weten nog veel hogere prijzen te maken. Sterk in prijs gevallen is het zogenaamde *chine de commande* – in China op bestelling uit het Europa van de Middeleeuwen vervaardigd porselein. De voorstellingen zijn meestal van christelijke aard of hebben de Tafelberg van de Kaap de Goede Hoop als motief. Veel van dit porselein is namelijk beland bij de Portugezen, die het bij de jongste crisis in hun land grootscheeps van de hand deden om (vlucht-) kapitaal te redden. Het plotse grote aanbod deed de prijs met de helft vallen. Voor degene die een belegging zoekt een mogelijkheid om goedkoop ergens binnen te stappen.

De prijzen van duur porselein liggen gewoonlijk tussen de tien- en twintigduizend gulden. Maar een Chinese wijnkruik uit de veertiende eeuwse *Ming*-periode, die bij zijn niets ver-

moedende bezitter als paraplubak dienst deed, bracht in 1972 in Londen twee miljoen gulden in het laatje. Het wereldrecord houdt evenwel een porseleinen fles uit dezelfde periode: 2,73 miljoen gulden. Desondanks zijn er nog voldoende aardige antieke porseleinen voorwerpen, die het goedkoper doen – ook rond de *f* 1000 is er nog wat te halen.

Overigens: als er op uw porselein duidelijk de merknaam staat, bijvoorbeeld *Delfts Blauw* of *Meissener porselein* of *Wedgwood* of iets dergelijks, dan heeft u één zekerheid: dat het dát niet is. De ware antieke stukken hebben slechts geheimzinnige merktekens, die alleen met behulp van een naslagwerk of een expert geduid kunnen worden.

Wie behalve de schoonheid ook waarde en eventuele waardestijging (met alle bekende reserves) in zijn aankoopoverwegingen wil betrekken, kan bij zo'n gespecialiseerd onderwerp als porselein beslist niet zonder echt betrouwbaar handelaar of expert rondkomen. Op een veiling zal een leek moeilijk kunnen bepalen wat de reële waarde van porselein (of aardewerk) mag zijn.

Oude boeken

Een handel in oude boeken (en prenten) heet *antiquariaat*, ter onderscheiding van een antiquair. Sommige oude boeken hebben in de laatste jaren verrassende prijsontwikkelingen te zien gegeven. Liefhebberprijzen of zwart-geldbedragen van vele tienduizenden guldens werden aan eeuwenoude atlassen uitgegeven. Maar ook voor de belegger is dit een gebied met vele reserves. Hoelang zal de rage aanhouden? De waarde van een oud boek wordt beoordeeld volgens de staat waarin het verkeert en de kwaliteit van de band. Een prachtige band met gouden sloten maakt een voor het overige waardeloos boekje nog waardevol. Illustraties doen een hele hoop. Sommige antiquariaten 'slopen' een oud boek om er de oude prenten uit te halen. Onderwerpen als architectuur, scheepsbouw en biologie alsmede oude, geïllustreerde kinderboeken doen het zeer goed. Oude Statenbijbels met prachtige band kunnen *f* 2500 waard zijn. Oude woordenboeken en encyclopedieën hebben daarentegen nauwelijks een markt. Af en toe is er een veiling van antieke boeken. Het is evenwel een rustige en kleine markt, waarin hooguit een specialist eens een toevallige slag

kan slaan, maar nauwelijks van een echte belegging zal kunnen spreken.

Tapijten

De vele huisgezinnen met Perzische kleden op tafels en vloeren, die daarom zelfs als 'rijk' gelden, moet ik de hoop ontnemen, dat zij een goede belegging hebben gedaan. En dat terwijl de agressieve tapijthandel zeer zijn best doet om de klanten te laten geloven, dat het in Oosterse tapijten gestoken geld pure belegging is. In 99 procent der gevallen is dat niet zo.

De bekende en serieuze tapijtenhandelaar B. A. van Meeuwen (Amsterdam, Utrecht) beantwoordt mijn vraag of tapijten een belegging zijn dan ook kortaf met *nee*. Hooguit kan het eens een belegging zijn als hij speciaal met een beleggingsopdracht in Perzië naar tapijten moet gaan zoeken. Maar het idee, dat iemand bijvoorbeeld enkele tapijten in een brandkast opsluit om ze na vijf tot tien jaar eruit te halen en gelijk met grote winst te verkopen, kan ook hem niet erg overtuigend aanspreken.

De handel wijst er wel op, dat in Perzië met de plots opgekomen welvaart de handgeknoopte tapijten gaan verdwijnen. Maar dat zegt nog lang niet, dat handgeknoopte Perzische tapijten dus duurder of zeldzamer moeten gaan worden. Want als waardevolle tapijten komen toch slechts kleden in aanmerking, die minstens 30 tot 50 jaar en liever nog 100 jaar oud zijn. Nieuw geknoopte tapijten hebben daarop dus geen invloed. Bovendien ziet men het publiek uitwijken naar tapijten uit Afghanistan, Pakistan en India, waar de lonen nog laag zijn, wat de tapijten goedkoop houdt.

De echt oude en mooie tapijten beginnen trouwens van de vloer naar de muur te verhuizen. Zij verliezen daarmee hun karakter als echt gebruiksvoorwerp, waardoor een grote groep potentiële belangstellenden verloren gaat en de echt waardevolle tapijten meer onder de rubriek kunst komen te vallen.

In tapijten steken winstmarges van minstens 100 procent en de prijzen worden bovendien tamelijk willekeurig vastgesteld. Daardoor al is dit geen belegging, want men heeft een enorme tijd nodig om eerst eens de handelsmarge in te lopen. Als dan een handelaar uw tapijt moet inkopen, zal hij de verkoopwaarde taxeren en daarvan slechts de helft willen geven om zijn

winst eruit te halen. Het duurt dus nogal lang voordat men een echte waardestijging zou kunnen realiseren.

Bovendien is het héél moeilijk om als particulier een tapijt te verkopen. Op een veiling wil dat wel eens lukken, maar de daar te noteren prijzen zijn vaak slechts een kwart van de winkelprijzen. De winkels kopen van onbekenden nauwelijks een tapijt, omdat men toch al met een grote voorraad zit. Er zijn wel winkels, die een terugkoopgarantie afgeven in de vorm van een dan toegestane omruil tegen een tapijt met gelijke waarde. Bij stijgende prijzen heeft dat weinig zin, want dan krijgt men slechts een tapijt van geringere waarde. In veel gevallen zit de hele omruil al in de prijs van het nieuwe object gecalculeerd.

Zijn echt antieke tapijten dan wel een belegging? De handel zegt ook daarop nee, want zo dure tapijten zijn weinig te gebruiken en daarom is de markt ervoor erg klein.

Opgepast overigens bij de in de tapijthandel zo veelvuldig voorkomende 'totale uitverkoop' en 'massale veiling'. In het eerste geval blijken veelal slechts heel weinig tapijten te zijn afgeprijsd, in het tweede geval wordt met driftig biedende stromannen veel nep bedreven. Nep kan ook een certificaat van echtheid zijn. Serieuze zaken geven niet eens zo'n certificaat af. Dat is in het geheel niet nodig als men met een bonafide zaak te maken heeft. Maar wel wordt zo'n certificaat, ter garantie dat het om een 'Oosters tapijt' gaat, ook afgegeven voor goedkope Hongaarse of Roemeense namaak. Als men zich daarover later met het certificaat voor het 'Oosters tapijt' komt beklagen, krijgt men te horen: 'Nou èn? Liggen Roemenië en Hongarije soms niet in het oosten?'

Nep tenslotte bedrijft ook uw kennis, die even vakkundig uw nieuwe tapijt zal beoordelen en derhalve een rand omslaat om 'de knopen te bekijken en te tellen'. Een echte kenner maakt evenwel aan de bovenkant van het kleed een plooi en bekijkt aldus de kwaliteit van de knoop. Het aantal knopen per vierkante decimeter is overigens niet zo belangrijk. De waarde van een tapijt wordt bepaald door schoonheid, kunstzinnigheid van de maker, de kwaliteit van de wol, of de kleur met dierlijke of plantaardige vetten werd aangebracht, de duurzaamheid van het tapijt en de fijnheid van de knoop.

Loop er maar lekker zacht op of gooi het op tafel (over het feit dat we in Nederland tapijten op tafel leggen, lachen ze zich

in Perzië een breuk, maar ze knopen er wel de speciale Nederlandse maten voor), geloof echter vooral niet dat u aan een belegging bezig bent. Prachtige en exclusieve wandtapijten zijn gewoon kunst, de rest van de tapijten is een (eventueel zeer mooi) gebruiksvoorwerp en een aangename vloerbelegging, maar in geen geval een geldbelegging.

Oudheden

Terwijl men bij het begrip *Kunst* vooral moet denken aan grote schilders en beeldhouwers (over de laatsten hoort men bij het woord belegging niets meer, omdat de markt heel klein is), het begrip *Antiek* meer de kunstzinnigheid en het kunstambacht uit vroegere tijden omvat, zijn er ook nog de *Oudheden*, die net nog niet de pretentie mogen hebben tot de eerste twee groepen te worden gerekend – omdat ze niet oud of niet kunstzinnig genoeg zijn, dan wel omdat hun markt (vooral de vraag) nogal gering is.

Toch kwamen *Oudheden* in de laatste jaren sterk in het blikveld van de massa, enerzijds door de golf van *nostalgie* (heimwee naar vroeger) en anderzijds omdat men wegens de antiekrage ging geloven dat alles wat oud is waardevol zou zijn of zelfs een belegging. Dat ging van oud speelgoed tot poppen, oude kachels tot prentbriefkaarten en oude foto's. Sommige van deze objecten kregen een onverwacht hoge waarde door de algemene rage. Op deze prijsstijgingen staart men zich dan blind en roept men al gauw 'belegging'. Maar dat is het niet, omdat bij verre niet verzekerd is dat deze rage zal aanhouden en ook de markt ervoor (kleine winkeltjes, nauwelijks of geen veilingen, geen catalogus) niet is georganiseerd en daardoor in een chaos van onoverzichtelijkheid verloren gaat. De meeste objecten zijn curiositeiten waarvoor toevallig wat liefhebbers bestaan. Maar dat garandeert geenszins een constante waardestijging. Bovendien is op dit punt de smaak van het publiek geheel en al onberekenbaar. Morgen kan iedereen zich op oude inktpotten of exotische waaiers gaan storten, en is de vorige mode geen cent meer waard. Enige kennis van de bestaande rages kan evenwel voor menigeen interessant zijn, die nog gevulde schoenendozen en een rommelzolder van oma en opa bezit – en die spullen dan plots nog te gelde kan maken.

Oude foto's

Een overgangsgebied van kunstzinnige antiek naar oudheden zijn oude foto's van grote fotografen. Zij zijn ongetwijfeld het

produkt van een kunstzinnig ambacht, dragen veel nostalgie met zich mee en een vleugje antiquiteit (zeker als men nog oude camera's in het verzamelgebied betrekt). Oude foto's zijn sterk komen opzetten in de laatste jaren, en af en toe vindt er een respectabele veiling met relatief zeer hoge prijzen plaats. Ze maken kans opvolger te worden van de rage in lithografieën, gravures en seriegrafieën, die door het publiek meer en meer worden afgedankt. Sommige foto's halen al prijzen die hoger liggen dan die van tekeningen en gravures van Rembrandt en Dürer.

De liefde concentreert zich op bekende fotografen uit de periode 1845 tot 1945. Typische landschapsfoto's en de portretten, die sommigen 'om te bescheuren' of 'ongelooflijk romantisch' vinden, hebben de voorkeur. De bekendste fotografennamen, waarvoor sinds 1972 steeds stijgende prijzen worden betaald, zijn: Julia Margaret Cameron, Henri Cartier-Bresson, Walker Evans, David Octavus Hill, Man Ray, Alfred Stieglitz, Edward Weston, August Sander, Albert Renger-Patzsch, Erich Salomon en George Bernard. Hun prijzen, zelfs bij *Sotheby's* en *Christie's* in Londen, lopen gemakkelijk uiteen van *f* 70 tot *f* 5000. Voor een album met vergeelde Cameron-foto's betaalde een Amerikaanse verzamelaar *f* 320.000.

Gezien foto's gemakkelijk te verveelvoudigen zijn, zit er wel een originaliteitsprobleem aan deze rage vast. Goede foto's van meesterfotografen dragen evenwel een handtekening of een stempel van de meester. Er zijn vier rangen van kwaliteit: 1. de oude originele foto, door de meester zelf afgedrukt en gesigneerd (bij voorkeur nog samen met het negatief); 2. hetzelfde, maar zonder handtekening; 3. afdrukken die door een ander met het originele negatief zijn gemaakt; 4. de reproduktie, wat een foto van de originele foto is.
Meer inlichtingen en belangstelling vindt men onder meer bij:
Canon-Gallery, Reestraat 19, Amsterdam;
Fotogalerij Violet, Herengracht 86, Amsterdam;
Fotogalerij Paula Pia, Kammerstraat 59, Antwerpen.

Oude prentbriefkaarten

Oude prentbriefkaarten ontwikkelen zich tot een veelzijdig verzamelgebied, waarin een diversificatie van de specialisatie tot een haast ontelbaar aantal onderwerpen mogelijk is, wat

dus enigszins op filatelie gaat lijken. Men kan oorlogskaarten verzamelen, oude klederdrachten, oude erotische kaarten, nieuwjaarsgroeten, kerstkaarten, grappen of – veel gezocht – oude ansichtkaarten van het eigen dorp, molens, trams, treinen en romantiek. Er zitten heerlijke stukken tussen. Kortom: een gebied zonder einde en met vele mogelijkheden door de grote nog bestaande voorraad.

Om de bekende redenen, maar ook wegens de relatief lage prijzen, mag ook dit niet als een echte belegging worden bezien. De meeste kaarten doen één tot drie gulden per stuk, *f* 25 behoort op ruilbeurzen of veilingen tot de uitschieters. In België en Duitsland liggen de doorsneeprijzen al veel hoger. 'Waardevol' zijn vooral kaarten van vóór 1920 – zeker als er nog behoorlijke postzegels en/of bijzondere poststempels op de achterkant van een prachtige voorstelling kleven. Een combinatie met filatelie is mogelijk (en zou wat nieuws zijn), en dus kan ook de filatelist de kaarten eens onder zijn loep gaan nemen. Hij zal wel blij zijn – en wat waardevols hebben – als hij een oude Zeppelin-ansichtkaart met speciale stempels van Zeppelin-luchtpost zal vinden. Ze bestaan – en als de verkoper weinig van filatelie weet, geeft hij hem nog voor *f* 20 af. Op deze manier kan men zelf een speculatie of belegging scheppen. In Duitsland bestaat inmiddels een kaartencatalogus en worden soms topprijzen van *f* 200 genoteerd.

Een belangstellende moet geen kaarten met de allereerste postzegels van de geschiedenis gaan zoeken, want de eerste prentbriefkaart is omstreeks 1870 ontstaan (in Pruisen). Sindsdien zijn er zeker 100 miljoen verschillende motieven ontstaan.

Een extra-plezier kan de verzamelaar beleven, als hij zich ook nog met de teksten en eventuele geheimen van de kaart gaat bezighouden. Een Duitser vond op een prentbriefkaart met brave tekst onder de postzegel in vurige bewoordingen de oproep van een jongeman aan zijn meisje voor een ontmoeting in het bos. Voor de kaart met het (geheime) antwoord van het meisje wil de Duitser een vermogen betalen.

Een adres voor prentbriefkaarten: *Hennequin,* Nieuwezijds Voorburgwal 383, Amsterdam.

De oude rest

Oude grammofoonplaten zijn ook al een rage aan het worden.

Vooral oude rock 'n roll-platen, die weinig oplage hebben bereikt. Zij kunnen zelfs in een uitzonderlijk geval tot *f* 400 per stuk oplopen.

In principe kunnen oude grammofoonplaten slechts tot enige waarde komen als ze geen heruitgave hebben beleefd. Volgens handelaars zitten er tussen 100 aangeboden oude platen slechts een vijf stuks, die interessant kunnen zijn. Voor oude 78-toeren-platen wordt in doorsnee 20 cent tot één gulden betaald, een LP kan *f* 5 doen en een goede uitzondering *f* 6.

Het is dus niets om rijk van te worden, zeker geen belegging, maar wel iets om bij zolderopruiming nog een paar biljetjes van De Nederlandsche Bank te ontvangen.

Adressen voor oude platen:

Dick Waanders, Diwa Records, Twekkelerweg 101, Hengelo;
Concerto, Utrechtsestraat 60, Amsterdam.

Oud speelgoed dat vroeger van hoge kwaliteit was en nog goed bewaard is gebleven kan eveneens verbazingwekkende prijzen uitlokken. Want het spul is zeldzaam, omdat zich vroeger maar weinigen echt duur speelgoed konden permitteren, en nu beginnen nostalgische verzamelaars naarstig te zoeken naar wat ze vroeger van papa en mama niet konden krijgen. In een Amerikaans blad las ik dat een *Lionel 380*-locomotief, die $ 27 in 1919 kostte, thans $ 500 tot $ 2000 kan opbrengen, als hij nog in topconditie is. Dat is wel een aardige grijpstuiver voor zoiets.

Amerika is een grote markt en heeft dan ook gespecialiseerde tijdschriften voor alleen al verzamelaars van oude speelgoedtreinen. Bijvoorbeeld *Railroad Model Craftsman* (te Newton, N.J. 07860).

In Nederland ligt een oude blikken *Märklin*-locomotief tussen de *f* 60 en *f* 125. Wagons doen *f* 25 tot *f* 100. Maar zo'n klein speelgoed-perronkarretje met kranten kost *f* 500. Daar kan je al een echte voor krijgen. Een oude blikken rode sportwagen gaat voor *f* 50 de deur uit. Blikken motorrijders van *Schuco* doen *f* 35, tinnen soldaatjes van *f* 15 tot *f* 50 per stuk.

Voor hoeveel gulden hebben we wel niet in de vuilnisbak gegooid? Zo'n oude groene gemberpot staat voor *f* 75 in de 'rommelwinkel'. Gipsen heiligenbeelden maar eventjes voor *f* 75. Een doodgewone oude wekker uit de jaren dertig voor

f 25. En dan is er nog de *abriko* – de spullen die de rommelhandelaar zèlf rotzooi noemt. Wandbordjes met molentjes en spreuken voor *f* 30 tot *f* 50. Een serie zonder einde. Loop de winkeltjes maar langs en ga dan in je eigen rommel graven. Er schijnt niets meer zonder waarde te bestaan. Maar gebruik alstublieft nooit het woord antiek en zeker niet belegging in dit verband.

Oude poppen van dure merken zijn antiekallures gaan vertonen. De waardevolle stukken stammen van rond de eeuwwisseling. Hun gezichtjes zijn nog van porselein en als de glazen ogen dan nog geblazen zijn en het mondje gesloten is, begint men al over vele honderden guldens te spreken. Een oude pop, waarvoor in 1970 nog *f* 125 moest worden betaald, kostte zes jaar later *f* 350. Maar heet de poppenmaker toevallig Bru, dan moet je al met *f* 10.000 gaan rekenen. De naam van de maker staat meestal in de nek van de oude pop. Waardevolle namen zijn Armand Marseille, Bru, Steiner, Jumeau.

Poppenspecialiste is Nelly Rovers van *Het Cachot,* Maliestraat te Den Haag.

Voor het veilen van alles wat los en vast en oud of nieuw is, is het bekendste adres: *Veiling De Zon,* Singel, Amsterdam.

Ongetwijfeld heb ik nog een hoop oude voorwerpen niet genoemd, die toch ook een waarde hebben. Oud is in, het is een rage. En dan kan alles waarde hebben – wat de verzamelaar of de gek ervoor wil geven. De rage gaat ook weer voorbij, zoals elke rage, en dan zal het spul weer teruggaan, naar waar het vandaan kwam of waar het thuis hoorde: rommelzolder, vochtige kelder of vuilnisbak. Dus: geen belegging, hooguit belegen.

11

Belastingen

Het is in Nederland nog steeds mogelijk om vele duizenden of zelfs miljoenen guldens te verdienen, zonder daarvoor een cent belasting te hoeven betalen. Over winsten uit beleggingen en speculaties, in zoverre het om zuivere waardestijging van voorwerpen en goederen (postzegels, kunst, huis, etc.) of koerswinsten met effecten of als speculatie op termijn gehandelde waren gaat, hoeft niet een zogenaamde *vermogenswinstbelasting* te worden betaald, zoals wel in vele andere landen bestaat. Ook worden zulke winsten niet als inkomen betracht waarvoor inkomstenbelasting verschuldigd zou zijn. Geheel vrij van inkomstenbelasting kan men dus in Nederland nog miljonair worden (over het bezit, de gezamenlijke waarde ervan, moet slechts *vermogensbelasting* worden betaald), wat de overweging waard zou kunnen zijn om beroepsspeculant te worden, want de belastingen nemen anders een enorme hap uit onze verdiensten. Gezien deze hap al gauw minstens de helft van de verdienste is, kan besparing van belasting dus een ècht en belangrijk neven-inkomen betekenen. Vele grote rijkdommen zijn dan ook ontstaan, doordat de betrokkenen op een of andere al dan niet legale manier de belastingen wisten te omzeilen en aldus het dubbele verdienden als van mensen, die bruto toch eenzelfde inkomen hadden.

Het belastingvrij vermogen-opbouwen is wel het enige lichtpunt in het fiscaal erg geteisterde Nederland. (In de meeste andere landen bestaan er wel belastingen op vermogenswinst). De ambitieuze programma's van onze laatste regeringen en de enorm hoog opgeschroefde sociale voorzieningen heeft de gelddorst van de staat dermate groot gemaakt, dat jaar na jaar de burgers méér geplukt moeten worden om de nationale schatkist nog enigszins op peil te houden. Daarenboven is het Nederlandse belastingsysteem – een erfenis van de Duitsers uit de jaren veertig – zeer sterk geconcentreerd op inkomsten uit *directe belastingen*, met name de inkomstenbelasting, zodat iedereen zeer duidelijk krijgt te bespeuren hoeveel hij uit eigen zak ter laving van de staatsdorst moet bijdragen. In landen

waar de inkomstenbelasting gematigder is, plegen de *indirecte belastingen* (bijvoorbeeld BTW, belasting op onroerend goed, vennootschapbelasting, etc.) hoger te zijn. Maar dat merken de burgers minder direct en zij kunnen eventueel hun uitgavenbeleid erop instellen.

De belastingdruk op de Nederlanders is inmiddels ongezond zwaar geworden. Deze druk is thans in vele inkomensgroepen ongeveer het zwaarste van heel de wereld, hoewel ook de Denen erover kunnen meezuchten. De zware druk heeft in de laatste jaren tot een natuurlijke reactie geleid: onze belastingmoraal, die altijd zo hoog werd geschat, is danig in de verdrukking geraakt. Ter verdediging tegen de ongehoorde fiscale eisen zijn steeds meer mensen aan het ontduiken gegaan. Verscheidene cijfers laten nu vermoeden, dat we in de belastingontduiking niet meer onderdoen voor als zo traditioneel voor ontduiking bekende Belgen en Fransen. Alleen al de extra controle van de Nederlandse fiscus in 1975 bracht nog eens drie miljard gulden belastinggelden op. En wat zé dan allemaal nog niet ontdekt hebben...!

Onze moraal is naar de knoppen geholpen. Een onderzoek begin 1976 van de Rotterdamse *Erasmus Universiteit* bracht aan het licht, dat een kwart van de Nederlandse bevolking voor belastingontduiking is, ruim de helft (53%) vindt dat men moet proberen de belastingdruk te ontgaan.

Dat ontgaan hoeft niet altijd ontduiking te zijn. De hoge belastingsommen, die verlangd worden, kan men tot regelrecht inkomen omdraaien. Het is daartoe nodig om zoveel mogelijk geld uit de uitzonderingen en aftrekmogelijkheden te peuteren. Dat kan men zelf proberen of anders met de hulp van een belastingadviseur (gewoonlijk *belastingconsulent* genoemd – een particulier die er zijn beroep van heeft gemaakt om de belasting*plichtigen* tegen betaling ten dienste te staan bij het invullen van belastingformulieren en het onderzoeken van alle mogelijkheden tot het betalen van minder belasting). Hoe hoger het bruto-inkomen des te meer loont het de moeite om op eigen initiatief of met een belastingconsulent de mogelijkheden van minder belastingbetaling te onderzoeken, want des te groter wordt het bedrag aan baar geld, dat men binnen kan halen.

Tot de methoden van geld verdienen en beleggen moeten

dan ook steeds meer de (legale) trucs en methoden tot terugverdienen dan wel besparen van belastinggeld worden gerekend, te meer daar over inkomsten als dividend en couponrente vaak zoveel belasting moet worden betaald, dat de zaak niet meer interessant is, of zelfs direct geld gaat kosten, omdat men in een hogere *belastingschijf* gaat komen. Hoe hoger het inkomen, aldus het fiscale *progressiesysteem* in Nederland, des te meer belasting moet men over het meerdere procentueel gaan betalen. Het schijventarief ziet er thans (cijfers in 1976) als volgt uit, waarbij wordt uitgegaan van de *belastbare som*, die verkregen wordt na aftrek van alle vrijstellingen voor de burgerlijke status (gehuwd, etc.) en kinderen alsmede de toegestane verminderingen.

Minder dan *f* 5000 (belastbare som): 20% (belasting)
f 5.000 en meer: *f* 1.000 plus 25% van het meerdere, tot
f 11.141 en meer: *f* 2.535 plus 31% van het meerdere, tot
f 19.343 en meer: *f* 5.077 plus 39% van het meerdere, tot
f 26.953 en meer: *f* 8.044 plus 49% van het meerdere, tot
f 38.985 en meer: *f* 13.939 plus 58% van het meerdere, tot
f 55.701 en meer: *f* 23.634 plus 63% van het meerdere, tot
f 74.388 en meer: *f* 35.406 plus 66% van het meerdere, tot
f 97.387 en meer: *f* 50.585 plus 69% van het meerdere, tot
f 143.383 en meer: *f* 82.322 plus 71% van het meerdere.

Over een belastbaar inkomen van *f* 35.000 moet men dus *f* 8.044 + (49% van 35.000 min 26.953, dus van *f* 8.047) = *f* 3.943,03, dus in totaal *f* 11.987,03 belasting betalen.

De zo vaak genoemde *top van het inkomen* is in dit voorbeeld die *f* 8.047, waarover in dit geval 49% moet worden betaald – de helft (over de gehele som genomen bedraagt in dit geval de belasting 34%); terwijl de allergrootste verdieners van de top van hun inkomen 71% moeten afdragen aan de staat. Het is dus niet zo, als vaak verkeerdelijk wordt beweerd, dat grote verdieners in Nederland 71% van hun belastbare inkomen aan inkomstenbelasting moeten betalen. Maar een werkelijk grote verdiener kan er wel dicht in de buurt komen. Iemand met een belastbaar inkomen van één miljoen gulden moet daarvan 69% aan de belastingen afdragen.

Deze progressie past in een progressieve politiek, waarin het

woord *nivellering* niet meer van de lucht is. Daarmee wordt beoogd, dat grote verdieners procentueel ook veel meer belasting betalen dan kleine verdieners. Het doel is om door steeds zwaarder wordende belastingdruk parallel aan de stijging van het inkomen te bereiken, dat in Nederland praktisch niemand nog méér dan netto vijfmaal kan verdienen dan de slechtst bedeelden, de mensen met een *minimumloon*. Bij de ambtenarensalarissen is dat al doorgevoerd. Voor het overige geldt deze nivellering al voor 95% van de inkomens. Dat blijkt uit het volgende overzicht van de in verhouding tot het salaris stijgende belastingdruk. Bruto verdient iemand met *f* 150.000 jaarsalaris wel 8,3 maal zoveel als een minimumloner (ca *f* 18.000 bruto-loon), doch bij wat ze netto uiteindelijk in het handje overhouden, heeft de grootverdiener nog slechts vijfmaal zoveel.

De volgende tabel toont het *nivelleringseffect* en gaat uit van de cijfers voor inkomens in 1975 genoten door een vader van een gemiddeld gezin met twee kinderen:

Bruto-jaarinkomen	*Belasting*	*Soc. premies*	*Netto-jaar-inkomen*	*Netto in % van bruto*
f 18.000 *(minimumloner)*	*f* 930	*f* 3402	*f* 13.668	76
f 23.500 *(b.v. machinebankwerker, timmerman)*	2.087	4560	16.853	72
f 30.000 *(b.v. subst. officier v. justitie)*	3.688	5945	20.367	68
f 50.000 *(b.v. jongere inspecteur v. belastingen)*	11.300	7208	31.492	63
f 75.000 *(b.v. dir. volksgezondheid, directeur kleine onderneming)*	25.459	7208	42.333	56

Bruto-jaarinkomen	*Belasting*	*Soc. premies*	*Netto-jaar-inkomen*	*Netto in % van bruto*
f 100.000 *(b.v. hoofdcomm. van politie in grote stad, directeur)*	*f* 41.485	*f* 7208	*f* 51.307	51
f 150.000 *(piloot passagiers-vliegtuig, fabrieks-directeur)*	75.571	7208	67.221	45
f 200.000 *(top-directeuren zeer grote ondernemingen)*	110.875	7208	81.917	41

Gebleken is evenwel, dat de mensen met topinkomens zich beter weten te verdedigen tegen de zware belastingdruk. Zij kunnen gelden naar het buitenland afleiden, van hun baas of bedrijf allerlei voorzieningen gedaan krijgen, die fiscaal gunstig uitwerken, en een reeks van aftrekposten creëren. De man met een zeer klein inkomen kan dat allemaal niet, maar hij geniet daarvoor van allerlei subsidies en sociale voorzieningen. Echt het loodje leggen de mensen met middelmatige inkomens. Zij zijn in hun bedrijf net niet belangrijk genoeg om allerlei zakelijke gunsten (auto, huis, representatie op kosten van de zaak) te kunnen verlangen, maar verdienen wel net teveel om in gunstige verzekeringsklassen te vallen of om subsidies te kunnen krijgen. Hun inkomen laat bovendien geen legale manipulaties toe om enkele fiscaal gunstige verschuivingen te kunnen realiseren door rentekosten van kredieten, lijfrenteverzekeringen, hypotheken, enzovoort.

Belasting terugverdienen of besparen gaat dus een belangrijke vorm van 'belegging' en bron van inkomsten worden. Wegens de vele honderden facetten, die aan dit ingewikkelde onderwerp vastzitten, is een diepgaande beschrijving slechts in een boek apart mogelijk. Er bestaan evenwel al genoeg boeken daarover. De *Belasting-Almanak* is de bekendste. De paar gulden voor zo'n boek kan men gemakkelijk terugverdienen.

Het 'levende boek' is de *belastingconsulent.* Ook al zou u hem maar voor één keer eens voor uw zaken inspannen, dan leert u daaruit voor de toekomst toch een hoop over uw persoonlijke mogelijkheden om voor aftrekposten in aanmerking te komen. De belastingconsulenten zijn niet hecht georganiseerd en zij stellen dan ook vrijelijk hun honoraria en werkwijze vast. Het simpele invullen van een aangifteformulier, waarbij geen bijzonderheden als eigen huis of bijzondere aftrekposten te pas komen, zal gewoonlijk rond de *f* 30 kosten. Mèt eigen huis en verscheidene te berekenen aftrekposten zal de prijs ca. *f* 50 zijn. Wordt het gecompliceerder of geeft u – zoals bij velen gebruikelijk – uw hele verzameling aan kwitanties en administratiebladen aan de consulent, dan zal hij overgaan tot het uurtarief. Gemiddeld zal een uurloon van *f* 30 acceptabel zijn. Men kan verscheidene consulenten eerst eens opbellen om hun tarieven op te vragen.

Wie een vrij inkomen als zelfstandige heeft, komt vanzelf al in aanraking met de vele aftrekposten. Mensen met een vast salaris, die slechts *loonbelasting* betalen, menen volgens de ervaring al gauw dat die belasting onontkoombaar is en kijken niet uit naar mogelijkheden om die belasting te verminderen. Vooral als ze van de Belastingsdienst geen *Aangifteformulier voor de Inkomstenbelasting* krijgen toegestuurd. Zo'n biljet stuurt de belastingsdienst u niet, indien zij van mening is dat u met de loonbelasting en AOW-premie, die automatisch van uw salaris worden ingehouden, voldoende hebt voldaan voor uw inkomsten (gewoonlijk wordt dit aangenomen voor salarissen van minder dan *f* 32.700 per jaar – cijfer voor inkomsten van 1975). Men gaat er dus vanuit, dat u naast uw salaris geen bijzondere andere inkomsten heeft. Is dat wel het geval, dan dient u zelf een aangiftebiljet aan te vragen! Het niet automatisch toezenden van het biljet bevrijdt u nog niet van de plicht tot betaling. Maar het zou best kunnen zijn, dat het ook zonder andere inkomsten buiten het salaris voor u van belang is om toch een aangiftebiljet in te vullen, als u meent alleen al aan loonbelasting tevéél te hebben betaald en recht op teruggave van een deel der betaalde belastingen te hebben, of in het vervolg minder loonbelasting van uw salaris te krijgen afgetrokken. Zo'n aangiftebiljet heet in dit geval een *T-biljet,* (T van

teruggave) en dient bij de Inspecteur der Belasting van uw district te worden aangevraagd. Op dit biljet worden alle inkomsten en aftrekbare uitgaven opgegeven om voor te rekenen, dat men recht op teruggave heeft.

In aanmerking voor een T-biljet komt men, indien men in het voorafgaande jaar niet de gehele tijd heeft gewerkt of indien een fiscaal belangrijke verandering van de persoonlijke omstandigheden is opgetreden dan wel als men belangrijke lasten heeft gehad, die fiscaal aftrekbaar zijn. In het bijzonder komt een T-biljet in aanmerking voor degenen die

- in de loop van het voorafgegane jaar in het *huwelijk* zijn getreden – het inkomen dient dan over het hele jaar volgens het gunstiger tarief voor gehuwden te worden belast (men 'verdient' dus geld als men in december trouwt in plaats van in januari);
- in het voorafgegane jaar zijn *gescheiden* – zij vallen gewoonlijk daardoor in een gunstiger tariefgroep;
- in het voorafgegane jaar een *kind* hebben gekregen of wier kinderen 16 jaar zijn geworden en nog studeren;
- als *vrijgezel* in het voorafgegane jaar 35 jaar zijn geworden (overgang naar gunstigere tariefgroep);
- niet het gehele jaar hebben gewerkt, waardoor hun inkomen (waarover loonbelasting werd geheven alsof zij dat salaris het hele jaar door zouden genieten) over het hele jaar dient te worden uitgesmeerd, hetgeen een gunstiger belastingtarief ten gevolge kan hebben (dit geldt vooral voor *part-time werkers, vakantiebanen, werkstudenten* en voor hen die pas in de loop van een jaar hun *studie* of *militaire dienst* hebben afgesloten en daarna zijn gaan werken);
- hoge *premies* of *rente* betalen (hypotheek, leningen, lijfrenteverzekering) of hoge kosten maken in de straks te noemen gevallen;
- de *zorg* voor naaste familieleden op zich (moesten) nemen.

Het T-biljet komt dus in aanmerking voor het terugkrijgen *achteraf*. Wie evenwel van te voren al weet, dat hij belangrijke vrijstellingen of aftrekposten kan geldend maken (als regelmatige alimentatie tot hoge rente of reiskosten) kan ook erom verzoeken, dat al direct bij de bepaling van de loonbelasting daarmee wordt rekening gehouden, zodat het lange wachten op de restitutie wordt vermeden. Om van tevoren zo'n beschik-

king te krijgen, moeten een *formulier loonbelasting nr. 23* worden ingevuld, waaruit de bijzondere uitgaven blijken. Ook in hoofdstuk 12 deel V (de kosten van een echtscheiding) wordt erop gewezen, dat bij het optreden van bijzondere omstandigheden, die hun weerslag hebben op de fiscale positie van iemand, het zo snel mogelijk informeren van werkgever en/of belastingsdienst van groot belang is.

Een T-biljet komt ook in aanmerking als zowel man en vrouw werken, waarbij de man al het maximum aan AOW-premie betaalt (vanaf een salaris van bruto ca. *f* 3000 per maand). Als dan ook op de verdiensten van de vrouw de premie AOW/AWW werd ingehouden, is dat teveel. Via een T-biljet, waarin dit wordt opgegeven, kan de teveel betaalde premie worden teruggevorderd.

Indien via het formulier 23 een beschikking van de inspecteur der belastingen aan uw werkgever werd gegeven om minder loonbelasting in te houden van uw salaris, dient u deze beschikking op te vragen en mee te nemen als u van werkgever verandert.

Toch kan het gevolg van een T-biljet wel eens zijn, dat men nog méér belasting moet gaan betalen in plaats van wat terug te krijgen. Want door het T-biljet stelt men zichzelf gelijk met iemand, die in de inkomstenbelasting wordt aangeslagen. In dat geval vervallen de 4% kosten, die in de loonbelasting al verdisconteerd zitten en de vrijstelling voor *f* 600 neveninkomsten. Ook vervalt het gunstigere tarief voor inkomsten uit overwerk en vakantietoelage. Het gebruik van een auto-van-de-zaak komt in de loonbelasting niet ter sprake, maar bij de inkomstenbelasting gaat men er forfaitair van uit, dat u voor 20% van de catalogusprijs voor privé-doeleinden verbruikt. Deze 20 procent worden dan beschouwd als inkomsten-in-natura, en als zodanig dus bij het belastbare inkomen opgeteld.

Zulke gevaren loopt men niet bij het indienen van een formulier nummer 23. Want dat is slechts een verzoek, betrekking hebbende op de toekomst.

Om geen onaangename verrassingen te ontmoeten en om nóg wat precies te weten, is het in dit verband goed om in te zien wat met de uitdrukkingen *onzuiver inkomen* en *zuiver inkomen* (= belastbaar inkomen) wordt bedoeld, waarmee de belastingsdienst uw fiscale positie berekent:

Het *onzuiver inkomen* is het bedrag van al uw verdiensten (bruto-loon, winstdeling, vakantiegeld, inkomsten uit belegging, enzovoort). Dit is onzuiver, omdat er onmiddellijk het een en ander mag worden afgetrokken, bijvoorbeeld: de betaalde premies AOW/AWW, AWBZ, AKW, alsmede de wettelijk toegestane 4% aan veronderstelde beroepskosten (ook al heeft u ze niet gemaakt) alsmede *f* 100 voor reizen tussen woning en werk (zelfs al hoeft u daarvoor het huis niet eens te verlaten). Voorts gaat er dan nog de vrijstelling vanaf, waarop men volgens zijn burgerlijke status en het aantal kinderen recht heeft. Aldus bepaalt de belastingsdienst het belastingtarief, waaronder iemand valt. Wie via een T-biljet of een belastingbeschikking zijn reiskosten tussen huis en werk wil geldend maken, moet er dus ook van uit gaan, dat in dat geval de *f* 100 forfait vervalt.

Voor *aftrek van het belastbaar* inkomen komen onder meer volgende mogelijkheden in aanmerking:

Reiskosten tussen woning en werk. Als de afstand tussen woning en arbeidsplaats groter is dan 10 kilometer (enkele reis), mag al naar gelang van de regelmatigheid en de afstand van de verplaatsing een vast bedrag worden afgetrokken, gaande van *f* 100 tot *f* 1480 per jaar. In het tarief van de loonbelasting is deze aftrek reeds voor een deel inbegrepen in de 4% forfait. Overigens is een auto van de zaak fiscaal voordeliger dan een eigen auto met kilometervergoeding.

Werkmateriaal. Aftrekbare kosten zijn onder meer de kosten van aanschaf en verzekering van materiaal dat u voor uw werk of neveninkomsten nodig hebt. Daartoe behoren ook alle boeken en tijdschriften waarvan u geloofwaardig kunt maken dat ze voor informatie ten behoeve van uw beroep nodig zijn. Ook een bureau, werkbank, lamp, schrijf- en rekenmachine, fototoestel, bandrecorder, etc., kunnen daaronder vallen, als ze geheel of gedeeltelijk voor uw beroepsuitoefening of verdere studie nodig zijn.

Dit geldt ook voor de kosten van beroepskleding (en het onderhoud ervan) en voor de kamer waarin u thuis nog iets voor uw werk of neveninkomsten doet (deel huur, elektriciteit, verwarming, tweede telefoon, werkster, planten, behangen, afschrijving meubilair, enzovoort), alsook voor een deel van de

telefoonkosten, als u af en toe voor zaken van uw privé-telefoon gebruik moet maken. Een directiesecretaresse of receptioniste, aan wier uiterlijk beroepseisen worden gesteld, kan vaak een deel van de kosten voor kapper, kleding en schoeisel aftrekken. Dat geldt tevens voor een echtgenote, die haar man bij zakelijke ontvangsten regelmatig moet begeleiden. In verscheidene gevallen gelden ook de kosten voor ontvangst van relaties thuis (rokertje, dranken, eten) of voor een feestje onder collega's en tractaties in de werkkring als aftrekbaar.

Verenigingen. Kosten voor lidmaatschap van beroepsverenigingen (ook de bijdrage voor de vakbond) alsmede voor reizen naar vergaderingen van deze verenigingen (met eventueel bijkomend verblijf en eten) kunnen op het belastbaar inkomen in mindering worden gebracht. Dat geldt ook voor de extrakosten die ontstaan als u, bijvoorbeeld als bestuurslid, bijzondere activiteiten binnen of buiten huis in dienst van zo'n vereniging ontvouwt.

Reizen, eten. Aftrekbaar zijn extra-kosten voor eten en drinken, die ontstaan door overwerk. Ook tijdens normale werkuren gemaakte kosten voor koffie en/of eten (bijvoorbeeld in een restaurant) tijdens de middagpauze kunnen aftrekbaar zijn als er geen bedrijfscantine is en het meenemen van drink- en eetwaren van huis niet als gebruikelijk hoeft te worden beschouwd. Aftrekbaar zijn ook de kosten voor weekeindreizen naar het gezin, als men wegens bijzondere omstandigheden te ver van huis verwijderd moet werken om nog dagelijks heen en weer te kunnen reizen. In een dergelijke tijdelijke toestand zijn ook de kosten voor hotel en eten, onder aftrek van de thuis door uw afwezigheid bespaarde kosten, aftrekbaar. *Autokosten* voor beroepsdoeleinden zijn *niet altijd aftrekbaar.* De belastinginspecteur kan bepalen dat voor een bepaalde reis het openbaar vervoer diende te worden gebruikt en slechts de in dat geval ontstaande kosten erkennen.

Studiekosten. Zij zijn aftrekbaar van het belastbaar inkomen als zij nodig geacht worden om uw vakkennis op peil te houden dan wel uit te breiden. Daartoe kunnen ook studiereizen behoren (om in het buitenland een cursus te volgen of iets te bezoeken). De reis mag dan niet te veel op vakantie gaan lijken. Kosten voor studies, die een directe bevordering of vaste aanstelling beogen of bedoeld zijn om van beroep te verwisselen,

gelden doorgaans *niet* als aftrekbaar, maar kunnen in bepaalde gevallen als *buitengewone lasten* worden aangemerkt.

Verhuizing. De kosten daarvan zijn aftrekbaar, indien de verhuizing door het huidige werk vereist is dan wel nodig is om een andere betrekking in loondienst te kunnen aanvaarden. Eveneens aftrekbaar zijn de kosten van transport voor het gezin in dit verband en voor het onvermijdelijke bewoonbaar maken van het nieuwe huis. (Uitgezonderd zijn grote reparaties en aanschaffingen).

Sollicitatiekosten. Zij zijn in de regel slechts aftrekbaar als de sollicitatie succesrijk is verlopen en een betrekking betrof, die soortgelijk is aan de vorige.

Rente en verzekering. De rente en kosten voor alle vormen van geldleningen, afbetalingen en schulden zijn aftrekbaar, evenals de premies voor levensverzekeringen (indien zij een lijfrenteclausule bevatten). Voor het laatste geldt in principe een maximum van *f* 7500 per jaar aan premiebetalingen als aftrekbaar.

Giften. Aftrekbaar zijn bewijsbare giften (strookje van overschrijving, kwitantie) aan in Nederland gevestigde liefdadige, culturele, kerkelijke, wetenschappelijk of het algemeen nut dienende instellingen. Daaronder vallen ook sommige contributies aan verenigingen, die in bovengenoemd kader kunnen passen. Om voor aftrek in aanmerking te komen, moet het totaalbedrag van alle giften minimaal 1 procent en mag het maximaal 10 procent van uw onzuiver inkomen bedragen; 1 procent, maar minimaal 120 gulden, is niet aftrekbaar. Het kan derhalve van voordeel zijn uw giften in één jaar voor een aantal jaren tegelijk (achterstand en voorschot) te betalen. Giften zijn slechts bij de man aftrekbaar, zodat de gehuwde vrouw bij voorkeur haar giften in naam van haar man dient te laten betalen.

Buitengewone lasten. Aftrekbaar zijn uitgaven wegens ziekte, invaliditeit, bevalling, adoptie, overlijden. Dat geldt ook voor de kosten en premies van kostendekkende verzekeringen voor deze gebeurtenissen, waartoe ook een speciaal met het oog op zulke feiten afgesloten reisverzekering mag worden gerekend. Op het totaalbedrag moet 11,5 procent van een onzuiver inkomen van maximaal *f* 27.391 in mindering worden gebracht, of een vast bedrag van *f* 3150 in mindering als het inkomen hoger ligt en *f* 3950 als het inkomen nog hoger ligt dan *f* 62.000

(bedragen voor 1975).

Ziekte en invaliditeit. Aftrekbaar zijn kosten voor artsen, genees- en hulpmiddelen, vervoer, verpleeghulp, dieet, *f* 300 voor extra-kleding en beddegoed per geval. Eveneens aftrekbaar zijn de kosten voor de normale huisapotheek (inclusief de aspirientjes), brillen, contactlenzen, gehoorapparaat (ook de batterijtjes daarvoor), anti-herniaplank, breukband, speciale kousen en schoeisel, enzovoort. Eventueel – indien de medische noodzaak kan worden bewezen – kunnen ook kosten van hoogtezon en elektrische deken worden afgetrokken. Bij ziekte of ongeval op reis zijn de kosten van een noodzakelijk transport naar huis (ook van de begeleider) aftrekbaar.

In de zin van ziektekosten kunnen ook de kosten van een *bevalling* geldend worden gemaakt, maar niet van zwangerschapskleding of babyvoeding. Een invalide, die wegens zijn gebrek meer gebruik van een auto moet maken dan bij gezondheid noodzakelijk zou zijn geweest, mag deze extra-autokosten aftrekken. In alle gevallen geldt natuurlijk geen aftrekbaarheid voor kosten die door een verzekering of fonds worden vergoed.

Tandarts. Aftrekbaar zijn kosten voor alle behandelingen, ook de halfjaarlijkse controle, bijdrage voor schooltandverzorging, regelen van het gebit van een kind.

Sterfgeval. De kosten er omheen zijn buitengewone lasten als zij niet uit de nalatenschap van de overledene kunnen worden bestreden. De kosten voor bijwoning van de begrafenis of crematie van zeer naaste familieleden (broer, zuster, ouders, kind) – zoals reis- en verblijfkosten, huur van speciale kleding, bloemen – zelfs als de begrafenis of crematie in het verre buitenland plaatsvindt, kunnen aftrekbaar worden gesteld.

Reiskosten. Slechts op speciaal verzoek kunnen kosten voor regelmatige reizen naar een langdurig zieke, alsmede voor de daarbij noodzakelijke attenties als fruit en dergelijke, als buitengewone lasten erkend worden. De totale som moet dan bepaald drukken op de financiële toestand van de betrokkene en de zieke dient een zeer nauwe verwantschap (echtgenoot, ouders, ongehuwd kind) met de belastingplichtige te hebben.

Vakantie. Aftrekbaar zijn kosten voor medische hulp die niet op een verzekering of fonds kunnen worden verhaald. In bijzondere gevallen kunnen de kosten van vervroegde terugkeer

naar huis wegens een geval van overlijden of zeer ernstige ziekte in de allernaaste familiekring aftrekbaar worden gesteld. In ieder geval kunnen worden afgetrokken de kosten van annulering van een vakantie, indien men door omstandigheden in het werk niet op het voorziene tijdstip kan vertrekken. Professoren, leraren, studenten, kunstenaars en soortgenoten kunnen een vakantiereis nogal eens gemakkelijk het gezicht geven van een studiereis, waarvan de kosten aftrekbaar zijn.

Fiscale besparingen zijn ook mogelijk door *verschuiving van inkomsten* naar andere jaren, waarin minder inkomen zal worden genoten, of het verhogen van de aftrekbare kosten in jaren met veel inkomen. Bovendien kan men, als men al behoorlijk wordt geplaagd door een grote belastingdruk, meer naar belastingvrije inkomsten door waarde- en koersstijgingen in de vermogenssfeer gaan zoeken.

Het *eigen huis* is daarvoor een typisch voorbeeld met verscheidene mogelijkheden. De rente van de hypotheek is aftrekbaar van het belastbaar inkomen. Het kan derhalve van belang zijn om de hypotheek hoog te houden. Een gecombineerde hypotheek/levensverzekering wordt gedurende de looptijd niet afgelost. Men kan ook na verloop van tijd een nieuwe (tweede) hypotheek op het huis nemen. Daardoor stijgen de rentelasten en met dat geld kan men nog slim omspringen ook. Wie bijvoorbeeld een tweede hypotheek neemt tegen 8 procent rente en het daarvoor binnenkomende geld belegt in iets met een veilig en gegarandeerd rendement, dat hoger ligt, verdient aan de zaak. Men zou bijvoorbeeld de Engelse *War Loan* kunnen nemen (beschreven in hoofdstuk 4) die 14% rendement oplevert. Een andere manier is om over te stappen naar een duurder huis. Een tweede huis (vakantiewoning) levert in de regel niet het beoogde voordeel. Want (evenals voor het eerste huis) dient men de huurwaarde bij het inkomen op te tellen. Gewoonlijk kan men dan de rentelasten tegen dat inkomen wegstrepen.

Bij de berekeningen van het voordeel van hypotheekverhoging of -vernieuwing moet men in het oog houden, dat het huis meestal in waarde pleegt te stijgen – een belastingvrije winst. Beoogt men met de nieuwe hypotheek eventueel het behalen van rendementen en inkomsten, dan vallen zij natuurlijk wel

onder de inkomstenbelasting. Beleggers en speculanten met wat moed nemen derhalve wel eens een hypotheek op om op waarde- of koersstijgingen, die immers belastingvrij zijn, te gaan speculeren. Zij incasseren dan tweemaal – eenmaal de belastingbesparing en eenmaal de beleggingswinst. Maar pas op, men kan ook op verlies komen, en de hypotheek moet toch ooit weer eens worden afgelost.

Met het eigen huis hoeft men niet beslist een hypotheek te nemen, die regelmatig moet worden afgelost. Er bestaan verscheidene kredieten op hypothecair onderpand, waarvoor wel regelmatig de rente moet worden betaald, maar waarop indien gewenst een aflossing voorlopig niet nodig is. Zo'n krediet kan men ook in rekening-courant op de privé-rekening krijgen.

Wie plots in een bepaald jaar met zeer hoge inkomsten komt te zitten, en daarvan dus relatief zeer veel aan de belastingen dreigt te moeten afgeven, kan zo'n hypothecair krediet snel opnemen en eventueel in het volgende jaar weer terugbetalen. De hoge kosten kunnen dan op het belastbaar inkomen in mindering worden gebracht.

Een dergelijke kortstondige handeling is ook mogelijk door middel van hoogrentende obligaties. Het gaat daarbij dus vooral erom inkomen van het ene jaar naar het volgende jaar te verschuiven. Daartoe koopt men tegen het einde van het jaar met bijzonder hoog inkomen een obligatie, die de couponrente in het begin van het volgende jaar uitkeert. Bij de koop moet men de opgelopen rente betalen, die aftrekbaar is voor het lopende jaar. Deze rente krijgt men in het begin van het volgende jaar, bij de couponuitkering, weer terug. Voor een korte tijd is de bank gewoonlijk wel bereid voor een grote transactie in deze zin een zeer hoog krediet te geven (bij staatsobligaties gewoonlijk tot 90% van de waarde, maar als het zeer kortlopend is, kunt u als goede klant zelfs op 100% krediet rekenen).

Een kennelijke leemte in de wetgeving is, dat de opgelopen rente op de coupons van obligaties niet belastbaar is, als zij vóór de normale couponuitkering worden verkocht (art. 27 Wet Inkomstenbelasting). Men koopt bijvoorbeeld obligaties enkele dagen voor de uitkering van de rente (coupons), en enkele dagen later verkoopt men de coupons (eventueel met de obligaties), die een waarde hebben overeenkomstig de uit te keren

jaarlijkse rente min de dagen, die nog van de effectieve uitkering zijn verwijderd. Van het bedrag dat men voor de coupons krijgt valt slechts de rente voor de dagen sinds de koop onder de inkomstenbelasting. Zou men enkele dagen gewacht hebben en dan de gewone rente-uitkering op de coupons hebben ontvangen, moet men daarover wèl inkomstenbelasting betalen.

Wie belastbaar inkomen naar een volgend jaar wil verschuiven, kan uit het bovenstaande enkele interessante combinaties halen. Bijvoorbeeld: Een krediet bij de bank opnemen, waarbij de rente tevoren wordt voldaan – deze rente is aftrekbaar van het belastbaar inkomen. Voor dat krediet koopt men obligaties, waarvan de coupons binnenkort worden uitbetaald (maar de door u betaalde, opgelopen rente is aftrekbaar) en kort daarna aan de bank worden verkocht (belastingvrij inkomen) in het pas begonnen nieuwe kalenderjaar, waardoor ook het krediet kan worden terugbetaald. Rond de jaarwisseling is zo'n handeling vooral als verschuiving van inkomen te betrachten en is een onmiddellijke verkoop niet noodzakelijk. Het is theoretisch *en legaal* mogelijk op deze manier het hele belastbare inkomen tot nul te herleiden. Belastingconsulenten en banken zwijgen hierover liever om de legale truc voor enkele geprivilegeerden te reserveren. Als een grotere bank van een kleinere klant de fiscale bedoeling inziet, weigert zij soms haar medewerking. Desondanks wordt dit op grotere schaal, vooral door kleinere banken, regelmatig gedaan.

Populair om zich regelrecht te verrijken op kosten van de belasting was lange tijd eveneens de *koopsomverzekering* – een kortlopende lijfrenteverzekering, waarbij men de premie- en kredietkosten zeer hoog liet oplopen en aldus (al naar gelang het belastingtarief waarin men valt) was er behoorlijk wat op de belastingen te verhalen. Dit systeem werd tenslotte praktisch uitsluitend nog voor het ontlopen van belastingen gebruikt, zodat de minister van financiën inmiddels maatregelen heeft aangekondigd, waardoor het thans nog starten van een dergelijke zaak niet meer rendabel lijkt.

Na al dat aftrekken, ontlopen en besparen is evenwel het ogenblik niet te ontlopen, dat de *aanslag* van de belastingen komt. Er bestaat een *voorlopige aanslag* en een *definitieve aanslag.*

De *voorlopige aanslag* krijgt men gewoonlijk voor het lopende jaar als uit de schatting van het inkomen mag worden aangenomen, dat ruimschoots meer wordt verdiend dan gedekt is door de loonbelasting, dividendbelasting en eventuele andere voorheffingen. In uitzonderingsgevallen kan ook een voorlopige aanslag voor een voorgaand jaar worden opgelegd, als daarvoor de aangifte nog niet is ingediend, maar al wel kan worden ingezien dat het inkomen veel hoger was dan vroeger werd aangenomen of als om een of andere reden nog een flinke portie belastingen over het vorige jaar verschuldigd blijft. Voorlopige aanslagen kunnen worden gevolgd door één of meer andere voorlopige aanslagen, die dan *nadere voorlopige aanslagen* worden genoemd. Pas als de belastingsdiensten zich voldoende over het dossier van de belastingplichtige heeft gebogen, wordt de definitieve aanslag opgelegd.

Zo heel definitief is die aanslag dan toch weer niet. Want binnen de twee maanden na dagtekening kan *bezwaar* worden ingediend bij de Inspecteur der Belastingen. Ook al is die termijn verstreken en komt de inspecteur het bezwaarschrift als terecht voor, dan is hij gewoonlijk bereid alsnog de aanslag te herzien, als er nog geen vijf jaar zijn verlopen. De aanslag wordt dan zogenaamd ambtshalve herzien, als blijkt dat zij te hoog was.

Daarna bestaat er ook nog de *navordering*, als blijkt dat te weinig belasting werd betaald, vooral als dat veroorzaakt werd door een verkeerde aangifte van de belastingplichtige. In dat geval kan tevens een boete worden opgelegd ter hoogte van het bedrag dat te weinig aan belastingen werd betaald. Als het om een eclatant geval van *belastingontduiking* gaat, kan een rechter deze boete nog gevoelig verhogen en er zelfs gevangenisstraf bovenop leggen. Tot vijf jaar na afloop van een belastingjaar kan de fiscus nog met een navordering betreffende dat jaar komen.

Gezien de voorlopige aanslag voor veel mensen een onaangename verrassing en belasting van hun portemonnee kan betekenen, te meer daar het nogal eens voorkomt dat een voorlopige en een definitieve aanslag bijna gelijktijdig de brievenbus binnenschuiven, wordt in de regel toegestaan, dat de belasting geldend voor het nog lopende jaar in evenveel termijnen mag worden voldaan als in dat jaar nog resteren. Men hoeft zich

dan niet zo heel erg verplicht te voelen om die termijnen precies op tijd te voldoen, als men het volgende weet:

- de Ontvanger der Belastingen controleert niet of elke termijn op tijd wordt voldaan – indien de aanslag in vijf termijnen mag worden betaald, controleert de belasting dat na de tweede en vijfde termijn;
- bij betaling van de aanslag in zes termijnen, wordt slechts gecontroleerd na de derde en zesde termijn.

Indien men dus na de eerste controle de termijnen heeft voldaan, wordt de volgende controle pas uitgevoerd bij afloop van de laatste termijn. Binnen dat tijdperk kan men met wat vrije hand bij de betaling omgaan en het restant eventueel pas op de allerlaatste dag in één keer voldoen, als dat gemakkelijker zou uitkomen.

Daarnaast is verder uitstel van betaling eventueel mogelijk, indien men aan de hand van bewijzen kan aantonen, dat betaling thans haast ondraaglijk zou zijn, maar in een latere toekomst wel weer mogelijk is. De belastingsdienst kan voor zo'n uitstel eventueel zekerheden verlangen (onderpand) en legt een rente op over het verschuldigd blijvende bedrag.

In het allerlaatste geval is eventueel *kwijtschelding* van de verschuldigde belasting mogelijk, indien men kan aantonen, dat de betaling van de verlangde belastingen nu niet en ook in de naaste toekomst niet mogelijk is. Maar hier gaat het wel om uitzonderingsgevallen, en vooral de Nederlandse belastingen zijn daarin niet zo soepel. Ze dringen – als ik het met het gebruik buiten onze grenzen vergelijk – nogal gemakkelijk en snel op faillissement aan.

Tegen een voorlopige aanslag kan geen bezwaarschrift worden ingediend, wel echter een verzoek om verlaging. Een bezwaarschrift tegen een definitieve aanslag schort de betaling ervan niet op. Indien het bezwaar later wordt geaccepteerd, wordt het teveel betaalde gerestitueerd. Evenwel is het mogelijk om de *Ontvanger der Belastingen* te verzoeken om uitstel van betaling voor dat deel van de aanslag, waartegen een bezwaar is ingediend. Indien de Ontvanger het bezwaar redelijk lijkt, kan hij dit uitstel verlenen. Wordt het bezwaar later door de Inspecteur erkend, wordt de aanslag alsnog verminderd en hoeft geen rente te worden betaald over het bedrag, waarvoor voorlopig al uitstel was verleend.

Belastingontduiking is een misdrijf. Als ik daarvoor aanwijzingen geef, wek ik op tot het plegen van een misdrijf of ben ik medeplichtig aan het bedrijven daarvan, als later iemand zich uitdrukkelijk op mijn aanwijzingen beroept. Dan kan ik achter tralies landen. Het verlies aan inkomsten daardoor is *niet* op de belastingen verhaalbaar. En dat is één der redenen, waarom ik eventuele verwachtingen op dit punt moet teleurstellen.

12

Familie – Financiën

I **Huishoudgeld**
II **Besparing in huis**
III **Kopen aan de deur**
IV **Auto-kosten**
V **Kosten echtscheiding**
VI **De centen van opa en oma**
VII **Testament**
VIII **Adressen voor klachten**

I Huishoudgeld

Geld verstandig uit te geven, vooral dan binnen het kader van het huishouden, was altijd al een echte kunst, maar het begint nu ook steeds meer een wetenschap te worden, compleet met logaritmen en worteltrekken (waarmee niet de peentjes, maar de wiskunde wordt bedoeld). Een dermate uitvoerige studie met tabellen past al qua omvang niet in het kader van deze lange vogelvlucht over de belangrijkste feiten betreffende geld. Te meer daar het gezinsbudget in het licht van een onrustig en gecompliceerd geworden economie even ingewikkeld als een staatsbudget lijkt te gaan worden, zal een diepgaande behandeling een volgend boek vorderen.

Dat neemt niet weg dat ik voor de huisvrouw enkele verzamelde tips voor de besteding van het huishoudgeld en het verstandig boodschappen doen in dit boek wil opnemen. Want de grootste uitgaven van een doorsnee-gezin, een leven lang, worden door de huisvrouw gedaan met de totaalsom van uitgaven voor levensonderhoud. Daar kan meneer met de auto niet tegen op. Huishouden is dus een zaak van management en kritische instelling geworden. De bereikte besparing kan men dan zien als *'het rendement van een goede belegging in een verstandige huisvrouw'*. En het maakt de opbouw van een vermogen(tje) mogelijk.

Ondanks de grote activiteit van zelfs meerdere consumentenbonden en -programma's in ons land, lijken de ons omringende landen op het punt van de organisatie voor het huishouden toch een stapje vooruit te zijn. Daar bestaan zaken als (bijvoorbeeld in Duitsland) een *Adviesbureau van de Consumentenbonden*, dat per district een dagelijkse automatische telefoondienst verzorgt, waarin de gunstigste koopjes van de dag worden opgegeven. Dus slechts even een nummertje draaien vóór het boodschappen doen en je weet met één klap waar wat zeer goedkoop te krijgen is, gecontroleerd door experts. Dat is nog eens service!

Er zijn voorts hele instituten, die problemen als opstelling en verdeling van het huishoudbudget onderzoeken, er bestaan *Einkaufsforscher* (onderzoekers van het boodschappenwezen) en *Ernährungswissenschaftler* (voedingsdeskundigen), die zich zeer regelmatig met de beste tips tot het volk richten.

Als men het een en ander met Nederlandse verhoudingen vergelijkt, kan men uit al deze huishoud-geleerdheid toch wel de nodige tips voor *Hollands Huisvrouw* halen.

Hoeveel van het inkomen mag maximaal aan huishoudsgeld worden besteed?
Gerekend voor een gezin van vier personen, zonder huur of andere woonkosten:
van een netto-maandloon tot *f* 1200 – driekwart;
van een netto-maandloon tot *f* 1800 – tweederde;
van een netto-maandloon tot *f* 2600 tussen tweederde en de helft;
van een netto-maandloon boven de *f* 2600 iets meer dan de helft. Per kind meer of minder kan men er 10 tot 15 procent bijtellen of aftrekken.

Hoeveel van het huishoudsgeld kan men voor wat uitgeven?
Voor voedingsmiddelen 50 tot 65 procent.
Voor wasmiddelen, cosmetica, gezondheid en kleding 15 tot 25 procent.
Voor vorming, amusement, geschenken: 10 tot 12 procent.
Voor genotmiddelen, vervoer, krant e.d. 10 tot 15 procent.

Kosten van de woning (huur, verwarming, enzovoort) vallen buiten het huishoudgeld.

Indeling van boodschappen doen.
Gezien grotere hoeveelheden meestal goedkoper kunnen zijn, moet men de huishoudgoederen in inkoopbeurten verdelen:
1 Wat u eenmaal per maand inkoopt (niet-bedervende levensmiddelen, diepvrieskost, rijst, suiker, conserven).
2 Wat u tweemaal per week koopt (vlees, vis, fruit, koekjes, snoep, drank, rookartikelen);
3 Wat u dagelijks koopt (brood, melk, verse groente).

Het gescheiden inkopen op deze manier vergroot het inzicht in uw eigen inkooppolitiek, is praktischer te organiseren en u kunt meer van voordelig inkopen gebruik maken. Haal ze dus niet door elkaar.

Ga nooit met een lege maag boodschappen doen! De ervaring en onderzoekingen leren namelijk, dat men dan dingen koopt, waarop de zinnen slechts wegens de tijdelijke honger staan, maar die men later bij nader inzien niet zou willen hebben. Eet dus tevoren goed. En houd u ook aan het *boodschappenlijstje.* Daarop staat precies wat nodig is – al het andere wat u plots meeneemt, drukt overbodig op het huishoudgeld. Neem ook slechts zoveel geld mee als u schat nodig te zullen hebben.

Controleer herhaaldelijk de echte benodigdheden van uw gezin. Moet het altijd koffie zijn, of doet thee het net zo goed? Een kopje koffie is minstens viermaal zo duur als een kopje thee! Bij het maken van een volle pot thee is losse thee goedkoper dan een builtje, dat slechts rendeert voor het maken van een of twee koppen thee. Karnemelk kost ongeveer de helft van volle melk – wat willen man en kinderen het liefste? Bij varkensvlees in plaats van kalfsvlees spaart u ongeveer 40 procent. Gehakt in plaats van runderlapjes levert een besparing van ca. 60 procent op.

Let op het seizoen en de bewegingen van de markt. Door voortdurend over te stappen van vlees op vis en op kip – al naar gelang wat juist goedkoper is – kunt u op die hele post globaal 20 tot 30 procent besparen, zo heeft een onderzoek uitgewezen. En er is gelijk meer variatie op tafel.

Speciale en goedkope aanbiedingen. Als het enigszins kan, moet u een speciaal potje bijeen sparen voor *echte koopjes.* Die speciale aanbiedingen zijn vaak zeer scherp gecalculeerd. Pak ervan mee wat u dragen kunt. Van de Duitse consumentenbond stamt het gezegde: *'Goedkoop koopt mamma alleen als ze ook altijd*

lekker diep bukt'. Dat slaat op het psychologische gebruik van supermarkten om de goedkoopste artikelen op de laagste planken te leggen. Doe dus je ochtendgymnastiek voortaan maar bij Albert Heyn of de Coöp, dan spaar je gelijk ook nog wat. Indien een speciaal potje voor bijzondere aanbiedingen niet mogelijk is of net leeg is, dan behoort het tot de verstandige taktiek van een goede huisvrouw om die koopjes op haar boodschappenlijstje tegen iets anders uit te wisselen, zodat zij niet boven haar budget uit gaat. Anders kan het koopje toch nog een slecht koopje blijken.

De *diepvrieskast* is de grote mode van de moderne huisvrouw. Daarmee kan je immers in het groot inkopen doen en meer van speciale aanbiedingen profiteren. Restjes hoeven nooit meer aan de vuilnisman te worden geschonken. Maar het is wel een zaak van gewone rentabiliteitsberekening om te weten of die diepvrieskast inderdaad zo gunstig is. Een diepvrieskast kost gemiddeld aan renteverlies (de aanschafkosten hadden anders immers op de spaarbank kunnen worden gezet) en afschrijving (hij gaat ooit eens en voorgoed naar de bliksem) gemiddeld *f* 250 per jaar. Dat moet er dus aan besparing bij uw inkopen uitspringen om de kast zinvol te maken. Als u 25 maal voor de diepvriezer inkoopt, moet bij elke boodschappentoer dus *f* 10 besparing kunnen worden genoteerd door inkopen die u alleen gunstiger kon doen, omdat u de zaken in de diepvries kunt bewaren.

Een klein *rekenmachientje* is geen overbodige luxe meer en ook niet overdreven duur. Een goed zakapparaatje heb je al tussen de 50 en 100 gulden. De prijs van zo'n ding had ik er indertijd zelf al in de kortste keren uit. Percentages en rekeningen, waarvan ik vroeger al gauw geloofde dat het wel zou kloppen (uit angst voor gecompliceerd hoofdrekenen met vier cijfers achter de komma), worden in een wip gecontroleerd. Het aantal fouten of trucs, dat ik inmiddels aldoende vlot en zonder problemen heb kunnen ontmaskeren, heeft voor mij al meer dan de prijs van het machientje terug verdiend.

Als huisvrouw kunt u met zo'n ding in het handtasje ook heel wat beginnen. Je krijgt een beter inzicht in je uitgaven en kunt tijdens het inkopen snel het totale bedrag van de ingeslagen spullen in het oog houden. Maar ook kunt u trucs met verpakkingen ontzenuwen. Een flesje van 100 ccm voor *f* 3,98

of de *'gunstige grote fles'* van 250 ccm met hetzelfde produkt voor *f* 10,20 – u kent zulke aanbiedingen wel. Met het rekenmachientje heeft u onmiddellijk de prijs per ccm om te weten, dat die grote fles 25 cent te duur is en men dus beter verscheidene kleine flesjes koopt. Overigens komt ook de truc voor om de verpakking gelijk te laten, maar de inhoud te verkleinen. Met uw handcomputertje heeft u onmiddellijk de prijs per eenheid.

Tot slot nog volgende boodschappentips – voortgesproten uit veel ervaring en onderzoek:

1 Als enigszins mogelijk laat de kinderen thuis. Zij zien altijd wel iets, dat u in feite niet wil, maar wat u toch wordt aangepraat.
2 Indien u die kinderen toch moet meenemen, ga dan tijdens de rustige uren, zodat u snel door hun favoriete afdelingen kunt schuiven of rennen.
3 Laat je man maar liever thuis – hij is meestal net zo 'slecht' als de kinderen.
4 Maak je niet al te sjiek. Het kan geen kwaad als de slager denkt, dat je de nieuwste korting goed kunt gebruiken.
5 Draag gemakkelijke schoenen; pijnlijke voeten laten u haastig worden, zodat prijzen niet meer voldoende worden vergeleken.
6 Neem een grote boodschappentas of -mand mee; de papieren en plastic zakken van de winkel gaan geld kosten en over een langere periode genomen wordt dat toch een som die u voor wat anders had kunnen gebruiken.
7 Gun uzelf de tijd – een haastige inkoper koopt teveel volgens spontane impulsen en maakt dan fouten.
8 Koop niet op maandag. Voedingswaren kunnen dan soms niet meer helemaal vers zijn en het aanbod kan slecht te overzien zijn na de bestorming van de winkels tijdens het weekeinde.
9 Ga ook niet op zaterdag boodschappen doen. De winkels zijn dan overvol en dat neemt u de moed weg om uw tijd te nemen.
10 Overleg tevoren wel nauwkeurig wat het gezin zal gaan eten, maar dit mag geen onverbreekbare wet zijn. Bij plotse marktveranderingen moet u flexibel zijn en niet stug toch de net duurder geworden boontjes kopen, terwijl er juist

een korting op worteltjes wordt gegeven.

11 Geloof niet automatisch, dat goederen in speciale grote containers of in heel grote stapels aangeboden goedkoper zouden zijn. Gewoonlijk zijn ze het niet, tenzij uitdrukkelijk vermeld dan wel voorgerekend.

12 Let goed op goederen van het eigen merk van de winkel/supermarkt. Ze zijn meestal 10 tot 15 procent goedkoper dan vergelijkbare merkartikelen.

13 Controleer of op de verpakking van gekochte goederen de prijs duidelijk vermeld staat. Daarmee voorkomt u vergissingen bij de kassa.

14 Soep in pakjes is goedkoper dan soep in blik.

15 Beschadigde conserven worden wel goedkoper aangeboden, maar wees voorzichtig met gescheurde blikjes, want de inhoud kan bedorven of minder zijn.

16 Denk niet dat *als het maar in blik zit* u onbeperkt de waren kunt bewaren. Vis (in olie) en vlees kunnen het wel vijf jaar uithouden, maar groente slechts twee. Fruit en melk in conserven alsook vis in tomatensaus blijven niet veel langer dan één jaar goed.

17 Koop niet grote hoeveelheden van dure goederen in de gedachte dat ze nóg duurder zullen worden. Zoek eerder naar een mogelijkheid de consumptie ervan te verminderen en door iets anders (goedkopers) te vervangen.

18 Als u een korting voor een onbekend produkt tegenkomt, koop dan niet gelijk een grote hoeveelheid ervan, maar probeer het eerst eens met één stuk.

19 Koop geen bruine eieren. Ze zijn duurder en niet beter dan witte eieren. Koop gerust een kleiner nummer, want een gekookt ei hoeft niet zo groot te zijn.

20 Op brood van één dag oud kunt u kortingen verlangen. Het kost vaak slechts een derde van een vers brood.

21 Verdeel de last van een gunstige grote inkoop van niet onbeperkt houdbare goederen met een vriend(in) of met buren. U loopt dan niet het gevaar wel voor een gunstige prijs te hebben gekocht, maar wegens het verlies van een bedorven deel eigenlijk veel te duur te hebben gekocht.

22 Koop spek in één stuk. Het is veel goedkoper dan gesneden en voorverpakt. Dure, mooie of leuke verpakking bij haast alle produkten moet door u worden betaald. Hetzelfde in

een simpele zak is wellicht goedkoper. Ook fruit en groente is los goedkoper dan voorverpakt.

24 Kies zelf uw fruit en groente uit, en laat het niet door een winkelier of bediende doen. Aldus voorkomt u, dat u thuis moet ontdekken met sommige dingen een beetje te zijn gefopt. Als u een winkel nog niet goed kent, kan het geen kwaad thuis eens na te wegen of u het gewenste gewicht inderdaad hebt ontvangen.

25 Controleer uw wisselgeld – *altijd!* Ook de winkelier of kassierster kan zich vergissen. En weet, dat als u teveel hebt teruggekregen, u veel langer plezier heeft van de wetenschap, dat u eerlijk was, dan van die paar centen, die u iemand hebt afgenomen, die er ook hard voor moet werken.

II Besparing in huis

We blazen letterlijk geld de lucht in – vele mensen zelfs enkele honderden guldens per jaar. En dat is jammer, want dat geld zou anders een aardig spaarkapitaaltje voor een aanschaf of een belegging zijn geweest. De lucht in gaat dat geld met onze verwarming.

Er zijn nogal wat vaderlanders, die denken zich over onze verwarming geen zorgen hoeven te maken, omdat we immers toch op de enorme gasbel van Slochteren zitten – zo'n 2400 miljard kubieke meters gas (7% van de bekende wereldvoorraad aan aardgas). Ja, als al dit gas uitsluitend voor de verwarming van ónze woningen kon worden gereserveerd, dan was er echt niets aan de hand en konden we er tot het jaar 2100 gezellig en warmpjes bij blijven zitten. Maar 40% van dit gas wordt thans geëxporteerd (de enige manier om onze gulden nog 'sterk' te houden), 30% wordt gebruikt voor het opwekken van elektriciteit en voor de zware industrie, 10% gaat naar de lichte industrie en tuinbouw. Slechts de overblijvende 20% blijft beschikbaar voor de verwarming van de woningen in het soms o zo kille Nederland. Indien deze getallen zo blijven, zal Nederland wellicht al rond 1985 niet meer genoeg aardgas voor de eigen behoefte hebben.

Dit impliceert, dat we niet hoeven te rekenen op het als maar goedkoop blijven van het aardgas, maar zelfs ook rekening moeten houden met een mogelijke toekomstige omschakeling op een andere energiebron voor de verwarming. Verwarming is kostelijk, maar kan dus nog veel kostelijker worden.

Met een goede isolatie van de woning en verstandig gebruik van de verwarming kan men sterke kostenstijgingen voorkomen of direct tot aanzienlijke besparingen overgaan. Wie daarmee bovendien niet te lang treuzelt, kan zelfs subsidie van de overheid krijgen voor zo'n activiteit, die dus tweemaal geld oplevert.

Indien een huis gebouwd wordt volgens de klasse 'goed' van

het Normblad NEN 1018 (thermische eigenschappen van woningen) in plaats van volgens de klasse 'matig', wordt theoretisch ongeveer 45% van het warmteverlies bespaard. En zoveel 'goede' woningen zijn er nou echt niet gebouwd. Indien bovendien bij nieuwbouw nog andere technische maatregelen zouden worden getroffen, zou er theoretisch een totale besparing van 70% kunnen zijn, en wel als volgt:

isolatie	45%
temperatuurverlaging (isolatie levert hogere oppervlaktetemperaturen van wanden en vloeren op)	5%
thermostatische regeling per vertrek	5%
warmteterugwinning door ventilatie	10%
hoger rendement warmtebron	25%

(deze percentages worden niet bij elkaar geteld, maar worden met elkaar verrekend: uitkomst 70%).

De experts geven toe, dat dit percentage enigszins theoretisch en dus moeilijk praktisch bereikbaar is. Maar 50 tot 60 procent achten zij toch wel haalbaar. Dat geldt evenwel voor een nieuw te bouwen woning, waarvoor men dus van voren af aan de beste voorzieningen kan treffen. Bij een bestaande woning ligt het eventjes wat anders, en men moet dus niet geloven, dat men even vlot zijn huis isoleert en aldus al gauw een wintertje verwarming terug verdient.

Van het *Ministerie van Volkshuisvesting* kan men tot *f* 1000 subsidie voor het uitvoeren van isolatiewerken krijgen. De regering is zo gul, omdat het in het algemeen belang is, dat wij zuinig met onze energie beginnen om te gaan. De schrik – en de hoge kosten – van de oliecrisis zit nog diep. En in de oneindigheid van onze aardgasvoorraad heeft de overheid zich vergist.

Een bestaand huis, dat volgens de regels der kunst aan alle kanten extra geïsoleerd wordt, zal zo'n 40 procent minder verwarming nodig hebben dan een huis zonder bijzondere isolatie. Jaarlijks verbruikt een gemiddelde *woning-in-de-rij* ongeveer 4000 kubieke meter aardgas voor verwarming. Dat komt dus samen met het vastrecht op zo'n 900 gulden per jaar. (Een vergelijkbaar geval met oliestook zou op ruim *f* 1100 per jaar komen). Te besparen valt er bij 40% minder verbruik door goede isolatie dus zeker zo'n *f* 350 per jaar.

Waar blijft de warmte? In een niet-geïsoleerd huis gaat 25 procent van de warmte door de ramen weg, 25 procent door ventilatie (tocht), 17 procent door de muren, 12 procent door het dak, 10 procent door de bodem en de rest door het soms openen van deuren en ramen en dergelijke.

Voor de kostenberekening van isolatie wordt bij een gemiddelde eengezinswoning in een rij van volgende maten uitgegaan: 70 m^2 dak, 15 m^2 dubbel glas in het huis en 10 m^2 dubbel glas in de woonkamer, 30 m^2 spouwmuur (dubbele muur die elke na-oorlogse woning heeft en waarin de opengelaten ruimte kan worden opgevuld) en – indien nodig – 35 m^2 vast tapijt in de woonkamer.

Alleen de spouwmuur kan uitsluitend door vakmensen worden geïsoleerd. Alle andere isolatie kan eventueel ook met doe-het-zelf-methoden worden aangebracht. Voor het dak bestaan simpel aan te brengen, gevulde aluminiumfolie-zakken of witte schuimplaten, op ramen kunnen voorzet-ramen worden gemonteerd (dubbele vensters als *termoplen* vergen vakkundig monteerwerk). De kosten liggen ongeveer zo:

	vakman	*zelf*
dak	*f* 4000	*f* 1200
dubbel glas in huis	*f* 3000	*f* 900
dubbel glas woonkamer	*f* 2000	*f* 600
spouwmuur	*f* 600	(*f* 600)
vast tapijt	*f* 2000	*f* 2000

Deze cijfers stellen u in staat om te berekenen wat de isolatie voor de in uw huis geldende maten gaat kosten en hoe u eventueel de isolatiewerken beetje-bij-beetje kunt beginnen, maar bij de eerste etappe toch een optimale som aan materiaal en/of vakmanuren investeert om het hoogste nut uit de subsidie te halen. Want de subsidie bedraagt een derde van de werkelijke kosten aan materiaal (behalve vloerbedekking) en aan manuren voor de isolatie, met een maximum van *f* 1000. Het meeste profiteert men dus van deze regeling, indien de kosten bij de eerste ronde ongeveer *f* 3000 bedragen.

Op die manier haalt men het grootste rendement uit deze investering met subsidie. Een doe-het-zelver is in totaal zonder tapijt *f* 3300 kwijt, waardoor hij *f* 300 jaarlijks spaart. Nog afgezien van het renteverlies voor de som geld, die hij op tafel moet brengen, zou hij dus 11 jaar moeten wachten alvorens hij

zijn investering heeft terug-bespaard. Door de subsidie wordt die periode tot 8 jaar teruggebracht. Wie alles door de vakman laat uitvoeren en dus zo'n 10.000 gulden op tafel heeft moeten brengen, heeft pas na 30 jaar zijn investering terugbespaard.

Daarbij zijn we uitgegaan van constant blijvende prijzen. Maar de prijs van het aardgas, of een andere energiebron, zal bij levendige inflatie blijven stijgen, zodat de periode in welke de investering door besparing wordt terugverdiend, steeds korter kan worden. Desondanks is het economisch gezien geen geweldig gunstige zaak. Maar 'gratis erbij' krijgt men een perfect geïsoleerd huis, dat aan comfort (gezelligheid, behaaglijkheid) heeft gewonnen, waardoor het huis als huur- en koopwoning een hogere waarde krijgt.

Wie voor de gehele isolatie niet in één keer genoeg contanten kan opbrengen, doet er verstandig aan om toch te trachten tot een begin te komen van rond de *f* 3000, omdat men daarmee van het maximum van de subsidie (*f* 1000) kan profiteren. En dat de staat een derde van de kosten overneemt, is toch wel een mooi geschenk. Overigens kan men voor dit soort investeringen meestal gemakkelijk bij een bank een lening krijgen. Isolatiebedrijven bieden ook vaak financieringsregelingen aan. De voor eigen rekening blijvende kosten kunnen niet van het belastbaar inkomen worden afgetrokken. Daarentegen hoeft de subsidie ook niet bij het belastbaar inkomen te worden opgeteld.

Voor *huurders* lijkt de isolatie-investering niet erg interessant. Het duurt lang, voordat zij de investering hebben terugverdiend, maar zij profiteren niet van de waardestijging van de woning. Dat kan zich zelfs in een nadeel omdraaien, omdat de huurbaas ooit het toegenomen comfort in een huurverhoging kan laten uitdrukken.

De belangrijkste voorwaarden voor het verkrijgen van subsidie voor isolatiewerken zijn:

1 Materiaal en eventuele vakmanuren moeten bij elkaar minimaal *f* 500 kosten. De voor aanschaffingen en montage benutte bedrijven moeten op een lijst van het Ministerie van Volkshuisvesting voorkomen. In het huis moeten *verscheidene* ruimten regelmatig worden verwarmd (niet noodzakelijk c.v.)
2 De aanvraag moet op een speciaal formulier worden inge-

diend bij de *Provinciale Directie van Volkshuisvesting* (in de hoofdstad van elke provincie) – en wel *vóór aanvang der werken.*

3 Een derde van de totale kosten worden vergoed, tot een maximumbedrag aan subsidie van *f* 1000. Dit geldt ook voor materiaalkosten als de montage in doe-het-zelf-vlijt wordt verricht. Ik heb ooit eens een brief gehad van iemand, die erg boos was omdat mijn verhaal over deze subsidie hem drie postzegels had gekost, zonder dat hij het beoogde resultaat had bereikt. Hij dacht namelijk, dat hij van het Rijk voor het leggen van vaste vloerbedekking gauw eventjes een derde van de prijs kon terugvangen. Vloerbedekking heeft wel een isolerende werking, maar valt (natuurlijk) niet onder de subsidieregeling.

4 Huurders kunnen de subsidie ook aanvragen, maar het bedrag wordt aan de huiseigenaar uitbetaald.

Het is van groot belang om na de isolatiewerken de centrale verwarming te laten bijstellen. Inlichtingen over bedrijven, materiaal, enzovoort zijn verkrijgbaar bij het *Bouwcentrum, Weena 700, Rotterdam, telefoon 010-116181.*

Van dit bouwcentrum nog wat tips over energiebesparing, als u nog niet aan isolatie toebent of als u ondanks isolatie nog meer wilt besparen:

Verwarm alleen waar nodig; wellicht behoeven de slaapkamers en de gang (nog) niet of minder verwarmd te worden.

Stel de thermostaat wat lager in, stook bewust (20 graden Celcius).

Stel de thermostaat een klein uur voor het naar bed gaan zo'n 4 tot 5 graden lager (16 graden C.), de kamer blijft lang genoeg op temperatuur (stel hem niet tè laag; dat is verkeerde zuinigheid; de volgende morgen kost het extra energie alles weer op temperatuur te krijgen).

Laat de installatie, vooral de ketel, ieder jaar nazien en schoonmaken.

Draai de thermostaat terug vóórdat u de ramen openzet voor het luchten (zet in de slaapkamer de radiator dicht).

Als u verwarming per vertrek hebt: stook alleen daar waar nodig, temper de kachel of haard vóór het luchten van de ruimte, en beperk elektrische bijverwarming tot het hoogst noodzakelijke.

Het besparen op kleine elektrische huishoudelijke apparaten als koffiemolen, mixer, scheerapparaat helpt natuurlijk wel, maar het is een te verwaarlozen besparing. Daarentegen is spaarzaam gebruik van warmteopwekkende apparatuur, zoals een koffiezetapparaat en grill wèl zinvol.

Matig het gebruik van warm water uit geiser, gasboiler of elektrische boiler.

Gebruik geen warm water als het ook met koud water kan.

Doe waakvlam van geiser en fornuis 's avonds uit (en die van de c.v.-ketel 's zomers).

Kook met verstand (kook bijvoorbeeld groenten niet langer dan nodig, beter voor u en ook voor het gas en elektriciteit). Heeft u een drukpan? Een hooikist?

Zet nooit het kooktoestel aan als verwarming!

Doe het licht uit als het niet hoeft te branden, lees bij gerichte verlichting.

Verlicht uw kamer bewust; lichtspreiding is aardig, maar ook zuinig? Een TL-balk heeft tegenwoordig prachtige tinten, geeft relatief véél licht voor weinig stroom en spaart 60% aan elektriciteit.

Wassen, drogen en strijken zijn ook handelingen, die zuinig kunnen worden uitgevoerd. Draai geen half lege was- en droogtrommels of centrifuges.

Controleer de sluiting van koelkast of diepvriezer, ontsnappen van kou kost stroom. Stel de juiste temperatuur in, laat de deur niet openstaan.

Deze tips stammen vooral uit de tijd van de oliecrisis, toen 'energiebesparing' erg groot werd geschreven. Die tijd zijn we inmiddels al weer wat vergeten. Al naar uw omstandigheden mag u evenwel er nog steeds vanuit gaan, dat zulke maatregelen toch baar geld opleveren. Bij de besparingsrage kwamen dan ook nog wel tips naar boven als het bewaren van afgebrande lucifers, die men in een toch al brandende gasvlam opnieuw kon laten ontbranden om andere gaspitten aan te steken. Dat is natuurlijk waanzin, levert misschien wel een dubbeltje besparing per jaar op, maar met het risico van hoge arts- en geneesmiddelenkosten wegens verbrande vingers.

Of energiebesparing überhaupt een redelijke som oplevert, is wel in de discussie gebleven. De *Consumentengids* heeft in 1974 (dus met de prijzen van dat jaar) de mogelijke besparin-

gen eens uitgerekend.

Wie twee tot drie lampen van elk 100 of 75 watt, die hij gewoon is te laten branden, uit laat en wel gedurende zeven uur per dag (zoals mogelijk in het winterseizoen, wanneer de lampen zowel 's morgens als 's avonds branden) bespaart zeven maal ca 200 watt-uur – ca 1,5 kWh per dag. Omgerekend over het gehele jaar, dus rekening houdend met minder branduren in de zomer, levert dat een energiebesparing van ca 330 kWh op. Uitgaande van een tarief van 10 cent per kWh is de geldsbesparing *f* 33 per jaar.

Voor wie een kroonluchter heeft met veel kleine gloeierin is het verder goed te weten, dat één lamp van 100 Watt evenveel licht geeft als bijvoorbeeld zes lampen van 25 watt, die samen 150 watt nodig hebben. Eenzelfde lichtopbrengst, waarvoor gloeilampen 150 watt nodig hebben, vraagt bij gebruik van een 40 watt TL-buis maar 50 watt (10 watt is telkens bij het inschakelen nodig voor de starter).

Als de *koelkast* op een koele plaats wordt gezet, hoeft de motor minder lang te draaien en wordt er dus ook minder verbruikt. Welke invloed de omgevingstemperatuur heeft op het gemiddelde elektriciteitsverbruik, laat de Consumentengids hieronder zien voor een koelkast met twee deuren, een drie sterren vriesvak en een opgegeven totale inhoud van 250 tot 300 liter.

Omgevingstemperatuur	*Verbruik per etmaal*
10 graden Celsius	1,4 kWh
16 graden	1,7 kWh
25 graden	2,1 kWh
32 graden	2,6 kWh

Evenals de koelkast verbruikt ook de *diepvrieskast* minder elektriciteit als hij op een koele plaats staat. Wat dat uitmaakt wordt hieronder getoond voor een kist van 275 tot 300 liter:

omgevingstemperatuur	*verbruik per etmaal*
10 graden	1,3 kWh
25 graden	2,2 kWh
32 graden	2,7 kWh

Eén keer de witwas doen met een wasautomaat kost, uitgaande van een tarief van 10 cent per kWh, 30 cent aan elektriciteit. Een bonte was is wat goedkoper. Of de machine vol is of niet maakt weinig verschil. 'Opsparen' van de was tot er met een

volle machine gewassen kan worden, leidt dus tot besparing.

Een gaskachel laag draaien en met een elektrisch kacheltje *bijverwarmen*, is bepaald niet de manier. De elektrische centrales halen bij het omzetten van gas in elektriciteit een rendement van 35 tot 40 procent uit het gas. Het rendement van gashaard of -kachels is 70% of hoger. Verwarmen met elektriciteit kost dus ongeveer tweemaal zoveel energie. Hetzelfde geldt uiteraard voor het koken. Wie de keuze heeft tussen een elektrisch comfort of een gasvlam verbruikt met de laatste ongeveer de helft minder.

Grillen, of dat nu met gas of elektriciteit gebeurt, vraagt naar verhouding veel energie. Het elektrisch grillen van een kip vraagt bijvoorbeeld ongeveer tweemaal zoveel energie als het braden van die kip op een elektrische kookplaat. Het grillen van een kip met een gasgrill vergt ongeveer viermaal zoveel energie als het braden op een gaspit. Tot zover de Consumentengids.

Tot slot een overzicht van verbruik en kosten van enkele apparaten volgens het prijsniveau van 1976.

1 ster koelkast van ca 150 liter	365 kWh ca *f* 40 per jaar
2 deurs koelkast van ca 275 liter	767 kWh ca *f* 85 per jaar
diepvrieskastje van ca 60 liter	438 kWh ca *f* 50 per jaar
diepvrieskast van ca 300 liter	803 kWh ca *f* 88 per jaar
wasautomaat (3x wassen per week)	468 kWh ca *f* 52 per jaar
afwasmachine (1 keer per dag)	840 kWh ca *f* 92 per jaar

Wie tamelijk consequent al deze tips ter harte neemt, zou met een doorsnee-huishouden volgens mijn schatting tot een jaarlijkse energie-besparing van ongeveer *f* 600 tot *f* 700 kunnen komen. Als je dit bedrag, dat toch maar eventjes meegenomen is, jaarlijks zo gunstig mogelijk op een spaarrekening zou zetten, en de rente telkens mee laat oplopen (rente-op-rente), zijn nog heel wat rijkdommen haalbaar. In de inleiding van dit boek werd immers het voorbeeld genoemd, dat *f* 1000 per jaar sparen tegen 8% rente en rente-op-rente na 58 jaar één miljoen gulden oplevert!

III Kopen aan de deur

Een van de sluwste huis-aan-huis-verkopers, die ik mij herinner, had de volgende truc. Hij belde aan en zodra de deur open ging, zette hij een speelgoed-Rolls Royce op de grond. Aangezien hij net tevoren de veer had opgewonden, ging het autootje er meteen vandoor en reed pardoes het huis binnen. Nu moest men de man zijn autootje wel laten nalopen, en daarmee was hij gelijk binnen. Dan begon hij de geamuseerde of verbouwereerde bewoners voor te houden hoe fijn het voor hen zou zijn om ook zo'n Rolls Royce te bezitten, maar dan een échte! De man verkocht aan de deur... aandelen, en niet zo weinig ook, van het beleggingsfonds *IOS (Investors Overseas Services),* het beleggingsfonds van de Amerikaanse excentriek Bernie Cornfeld, die inmiddels heeft gezorgd voor een van de beruchtste faillissementen uit de financiële geschiedenis.

Aan de deur kopen. Iedereen is er wel wat huiverig van, maar vele duizenden mensen doen het regelmatig tóch – omdat de vertegenwoordiger zo sympathiek is of over een onweerstaanbare overredingskracht beschikt, dan wel omdat het aanbod zo gunstig lijkt bij gebrek aan vergelijkingsmogelijkheden in een winkel.

Waar moet bij huis-aan-huis-verkoop op worden gelet? Op alles en nog veel meer! In principe geldt al dat een min of meer normale handelsonderneming huis-aan-huis-verkoop meestal niet nodig heeft. Het gaat bijna altijd om uitzonderlijke dingen, die kennelijk niet op normale wijze aan de man kunnen worden gebracht. Of om artikelen die ten bate van vaak onduidelijke, al dan niet 'goede' doelen worden verkocht. Het aantal slechte ervaringen lijkt de goede verreweg te overtreffen. Na de ontnuchtering hebben de meeste mensen het gevoel dat ze aan een ongewenste koop vastzitten. Er is soms een indrukwekkend contract getekend en vaak heeft de klant al geld betaald waarvan hij meent het nooit meer te kunnen terugkrijgen.

In verreweg de meeste gevallen kunt u echter wél uw geld

terugkrijgen en de koop weer ongedaan maken. Het is dus van belang uw rechten te kennen. Hier is uw recht:

Huis-aan-huis-verkoop heet *colportage.* De overheid heeft nu een colportagewet gemaakt, die deels op 1 augustus en deels op 1 november 1975 van kracht is geworden. Vertegenwoordigers die bedrijven bezoeken, vallen natuurlijk niet onder deze wet. Het gaat uitsluitend om verkoop aan particulieren. Evenmin worden de regelmatige leveranciers als bakker, melkboer, groenteman, slager of kruidenier geacht colportage te bedrijven.

De wet kent drie soorten colportage:

- *de afbetalingscolportage,*
- *de contantcolportage,*
- *de kredietcolportage.*

Het gaat om de verkoop van iets op afbetaling of tegen contant geld, óf om het 'verkopen' van een kredietovereenkomst, waarbij dus de klant een lening van baar geld aangaat. Dit laatste – de kredietcolportage – is zonder meer wettelijk verboden en elke aldus gesloten kredietovereenkomst is dus automatisch nietig.

Voor de twee andere vormen van colportage stelt de wet als voorwaarde, dat de colporteur (de verkoper) moet zijn ingeschreven bij de Kamer van Koophandel van zijn district. Voldoet de colporteur aan die voorwaarde, dan kan de koper de overeenkomst desondanks alsnog nietig verklaren, ook al is er reeds een betaling gedaan en een contract ondertekend. Deze opheffing van de overeenkomst dient te geschieden binnen de zogeheten *afkoelingsperiode* (ongeveer acht dagen).

De koop moet worden bezegeld door een contract, waarin tenminste staan vermeld naam en adres van de onderneming, de Kamer van Koophandel waarbij zij is aangesloten alsmede het totaal van het verschuldigde bedrag. Twee gelijkluidende exemplaren moeten door beide partijen worden getekend (wel goed kijken of het inderdaad gelijke exemplaren zijn!) Eén exemplaar moet de koper behouden.

De verkoper moet de overeenkomst door de Kamer van Koophandel laten *dagtekenen* (van een datum laten voorzien). Bovendien moet hij aan de koper naast het contract ook een formulier leveren, waarop de koper de opheffing van de overeenkomst kan verlangen. Indien deze de opheffing wenst,

moet dit formulier uiterlijk op de achtste dag na de dagtekening door de Kamer van Koophandel bij de verkoper aankomen (bij voorkeur dus aangetekend verzonden). Indien de verkoper zich aan één van deze voorwaarden niet heeft gehouden, is de overeenkomst al vanzelf nietig.

Indien de verkoop correct en de opheffing op tijd is uitgevoerd, moet de verkoper elk al gestort bedrag terugbetalen en eventueel geleverde goederen terugnemen. Hij mag zelfs geen enkele vorm van kosten of vergoedingen rekenen. Het is dus vooral van belang dat men zich dan niet alsnog door de verkoper laat overbluffen of met 'hoge kosten' laat bedreigen. Alle rechten staan aan de kant van de koper. De verkoper zal het wel niet op een echte confrontatie durven laten aankomen, want dan kan hij gemakkelijk zijn vergunning verliezen.

Deze voorschriften en rechten gelden voor alle artikelen, die worden gekocht aan de deur (of bij een gesprek in de woonkamer, als men de colporteur heeft binnengelaten), evenwel *uitsluitend* als het totaalbedrag 75 gulden of meer bedraagt. De mogelijkheid tot annulering bestaat dus ook voor boeken, tijdschriften, grammofoonplaten en soortgelijke waren. De colporteur van zulke artikelen is evenwel ontheven van de verplichting dat hij of zijn onderneming bij de Kamer van Koophandel moet zijn ingeschreven. U zult zich afvragen waarom. De reden is deze: dit soort goederen kunnen bestemd zijn om gedachten en gevoelens te verspreiden, en dat wordt beschermd door artikel 7 van de Grondwet, dat de vrijheid van meningsuiting regelt, een vrijheid die niet mag worden gehinderd.

IV De auto

Nadat de auto-industrie eerst heeft genoten van de toenemende welvaart, die aan een steeds grotere groep mensen het aanschaffen van een auto toeliet, moest na olie-crisis en bij verzadigde markt de prijs van de auto snel omhoog worden geschroefd. De kleinste autootjes kosten nu al gauw zoveel als waarvoor men nog enkele jaren geleden een dikke middenklasser kon krijgen.

Daardoor wordt de vraag actueel of men de volgende keer wellicht toch maar beter een goede tweedehands auto kan kopen. In vele gezinnen behoort de auto immers tot de zwaarste kostenlast (naast belastingen en eigen huis). Een beslissing ten gunste van een goede tweedehands wordt vergemakkelijkt door het tanen van het aanzien van een nieuwe auto. En een auto in het algemeen heeft niet meer die betekenis, die het ooit had. De exclusiviteit en het image zijn er een beetje vanaf.

Er speelt nog een derde overweging mee bij de vraag of terugkeer naar tweedehands niet verstandiger is. Auto's die eens de naam hadden onverwoestbaar te zijn, stabiel, zonder problemen, verdienen die naam in veel gevallen niet meer. Zulke stabiliteitssymbolen waren de VW-kever, Mercedes en Volvo. Met de toenemende produktie en achteruitgang van de handarbeidskwaliteit kwamen ook in deze supermarken de foutjes en zorgen binnengeslopen. Daarmee werd de laatste knauw gegeven aan de zekerheid, dat een nieuwe auto geen – of in ieder geval zéér weinig – problemen zou opleveren. Bovendien zijn de inruilprijzen dermate gezakt, dat er op de nieuwprijs een steeds groter bedrag wordt verloren.

Gemiddeld vermindert de waarde van een auto in het eerste jaar met 25 tot 40 procent. Na twee jaar zijn praktisch alle auto's nog maar de helft of minder van hun nieuwprijs waard. Na drie jaar is de waarde tot ongeveer 30 procent van de nieuwprijs gedaald. Daarna gaat de waardevermindering veel langzamer.

Samen met de ANWB ben ik tot de basisregel gekomen, dat als men per jaar niet meer dan 10.000 tot 15.000 kilometer rijdt (het gemiddelde in Nederland ligt bij de 16.000 kilometer), het financieel veel verstandiger is om een tweedehands auto te kopen. Want men moet uitgaan van wat de auto per kilometer kost. Bij zo weinig kilometers wordt door de afschrijving (een auto verliest zijn waarde vooral door leeftijd en minder door het aantal gereden kilometers) de prijs per kilometer astronomisch hoog.

De ANWB heeft ingewikkelde maar zeer nauwkeurige berekeningen gemaakt van de kosten per kilometer voor nieuwe auto's van verscheidene prijsklassen. Na enig gecijfer bleek deze formule met een variatie ook voor tweedehands auto's bruikbaar te zijn. Aldoende kon ik voor u de besparing bij de aanschaf van een tweedehands auto berekenen.

Voorbeeld: twee jaar rijden in een nieuwe auto van 10.000 gulden kost bij 15.000 kilometer per jaar: *f* 5000 (waardeverlies) plus *f* 9000 (30 cent per kilometer zonder afschrijving) is *f* 14.000. Geld dat u kwijt bent. Maar degene die dezelfde auto aanschaft als tweejarige occasion en ook 15.000 kilometer per jaar rijdt, kan de wagen na twee jaar voor *f* 2500 verkopen. Met *f* 7950 (26,5 cent per kilometer) voor het gebruik komt dat op een totaal kostenbedrag van *f* 10.450. Bij een kleine middenklasser in goede staat raakt de tweedehandskoper dus *f* 3550 minder kwijt dan de nieuwkoper. En hoe duurder de auto, hoe groter de besparing. Bij een auto van *f* 20.000 nieuwprijs gaat aan afschrijving en kilometerkosten *f* 22.900 in twee jaar verloren. Maar bij een twee jaar oude occasion bedragen de kosten voor twee jaar gebruik *f* 14.750. Een besparing van *f* 8150. Kortom: als meneer het met een tweedehands doet, schiet er voor mevrouw zo te zeggen een gratis autootje over.

Het is niet verstandig om uw occasion zonder *BOVAG-garantie* te kopen. Net zo min is het verstandig om een tweedehands zonder *ANWB-keuring* mee te nemen. Garages die zich daarvoor proberen te drukken, zullen daar wel een reden voor hebben. Garantie en keuring betekenen de besparing van veel geld en kommer. De ANWB heeft een lijst van handelaren, die hun auto's vóór verkoop door de bond laten keuren.

Zeer veel mensen kopen een grotere auto dan ze eigenlijk

nodig hebben, met als enige reden de vakantie met vrouw, kind, pak en zak. Een bagage-wagentje achter uw auto kost beduidend minder dan het verschil in koop- en kilometerprijs van een grotere auto.

Aanbiedingen voor inruilprijzen kunnen tot meer dan 50% verschillen. Een collega die een twee jaar oude Peugeot 304 op verschillende adressen aanbood, kreeg op de gemiddelde waarde van *f* 4500 inruilprijzen aangeboden, die tot *f* 1500 uit elkaar liepen. Hoe meer u hier en daar probeert, des te meer kunt u verdienen.

Het meest gevraagd zijn thans kleine, snelle wagentjes zoals Renault 4 en 5, Datsun en Engelse Mini's. De VW-kever en het Lelijke Eendje zijn al naar de tweede plaats verdrongen. De klassieke groten zijn en blijven Mercedes, Volvo en BMW. Minder populaire merken zijn evenwel tweedehands beduidend goedkoper, omdat de vraag veel kleiner is.

Een *Persoonlijke Lening* is vaak goedkoper dan een financiering. Bij een PL hoeft u tegenwoordig niet meer de bestemming van het geld op te geven. Overhaaste handtekeningen (voor wat dan ook) en handgeld zijn uit den boze.

Op de koopprijs moet u zich niet blind staren. De ware kosten van uw auto zijn de kilometerkosten. Onze onvolprezen ANWB heeft een systeem uitgedacht om de kosten per kilometer uit te rekenen. Aan de hand van de volgende beschrijving kunt u het schema geheel aan uw eigen omstandigheden aanpassen. Door aanpassing van enkele posten kan het schema ook op occasions worden toegepast.

Renteverlies. Het geld dat u in uw auto steekt, kunt u niet naar de bank brengen om er rente mee te verdienen. Dat is een reëel verlies. De formule voor de berekening van het renteverlies begint als volgt: nieuwprijs + restwaarde (inruilprijs) gedeeld door twee. Van dat bedrag neemt u het geldende rentepercentage bij de bank: zeg 8 procent. Het dan verkregen bedrag vermenigvuldigt u met het aantal jaren dat u de auto zult gebruiken. Aan het verkregen bedrag voegt u twee nullen toe om uit guldens centen te maken en u deelt door het totaal aantal kilometers, dat u denkt te zullen rijden met de auto. Dan heeft u in centen het renteverlies per kilometer. Als u geld leent voor de aanschaf, moet u het totaalbedrag van de te beta-

len rente delen door het totaal aantal te rijden kilometers om hiervoor de kosten per kilometer te hebben.
Verzekering. De premie per jaar (× 100 om dit bedrag in centen uit te drukken) gedeeld door aantal kilometers per jaar.
Motorrijtuigenbelasting. Jaarbedrag (× 100 voor centen) gedeeld door jaarlijks aantal kilometers.
Stalling. Huur gedeeld door jaarlijks aantal kilometers.
Onderhoud carrosserie: Was-, poets- en ML-beurten. Bedrag per jaar gedeeld door jaarlijkse kilometers.
Diversen: 100 gulden per jaar gedeeld door aantal kilometers per jaar.
Afschrijving: Gemiddelde percentages die u moet aftrekken van de koopprijs om restwaarde bij verkoop te bepalen; na 1 jaar 30%, na 2 jaar 40%, na 3 jaar 50%, na 4 jaar 58%, na 5 jaar 65%, telkens vermeerderd met 1 procent per 5000 gereden kilometers. Het verkregen bedrag aftrekken van de aankoopprijs. Het verschil delen door totaal aantal te rijden kilometers.
Benzine. De prijs per liter varieert telkens. De tabel, die hierbij wordt afgedrukt, gaat uit van prijzen in 1975. Benzine wordt op 99,8 cent, dus zeg maar een gulden per liter, aangenomen. Hoeveel loopt uw auto? Stel 1 liter op 10 kilometer. Dat is op 20.000 kilometer per jaar 2000 liter × 99,8 cent = 199.600 (cent) : 20.000 (km) = 9,9 cent per km.
Olie. Zal samen met verversingen tussen 12 en 15 liter per jaar à 5,50 gulden liggen, × 100 (voor centen), gedeeld door aantal kilometers per jaar.
Banden: Levensduur gemiddeld 40.000 kilometer. Na elke 40.000 km: prijs van vier banden gedeeld door 40.000 = prijs per km. Altijd 0,1 cent per kilometer voor reparaties erbij rekenen.
Reparaties. Hierin begrepen tevens kleine en grote servicebeurten. In de klasse 10.000 gulden nieuwprijs ligt de prijs per kilometer voor reparaties gemiddeld bij 2,1 cent (in eerste jaar), 3,3 cent (tweede jaar), 4 cent (derde jaar), 5 cent (rest). In de klasse 17.500 tot 20.000 gulden nieuwprijs is dat respectievelijk: 2,9 cent, 4,6 cent, 5,1 cent en 6,6 cent.

Voor tweedehands auto's moeten eventuele veranderingen volgens eigen omstandigheden worden aangebracht. Bij reparaties hoeft u niets te veranderen, omdat de verandering van

eigenaar op die kosten geen invloed hoeft te hebben. U moet wel van de nieuwprijs van de auto uitgaan voor berekening van bijvoorbeeld verzekering en belasting. De posten renteverlies en afschrijving kunt u aanpassen door de aanschafprijs en geschatte latere verkoopprijs van uw occasion te gebruiken.

In bijgaande tabel zijn de ANWB-berekeningen overgenomen, die uitgaan van all-risk-verzekering, 360 gulden stalling, 98 cent per liter benzine en 156 gulden onderhoud carrosserie per jaar (bij voorgenomen gebruik van meer dan twee jaar ook nog 100 gulden per jaar voor onderzijde carrosserie). De tabel leert u ook dat, hoe langer u in een nieuw gekochte auto blijft rijden, hoe goedkoper de kilometer wordt.

De prijzen zijn van 1975. Eind 1976/begin 1977 mag men het totaal dus met ongeveer 10% verhogen. Op latere data verhoogt men deze bedragen met het percentage van de inflatie tussen dan en 1975.

	Gebruik auto: 1 jaar Km. per jaar: 20.000			Gebruik auto: 2 jaar Km. per jaar: 20.000			Gebruik auto: 3 jaar Km. per jaar: 20.000			Gebruik auto: 4 jaar Km. per jaar: 20.000		
	Nieuw-prijs ca. 7.000	Nieuw-prijs ca. 10.500	Nieuw-prijs ca. 19.000	Nieuw-prijs ca. 7.000	Nieuw-prijs ca. 10.500	Nieuw-prijs ca. 19.000	Nieuw-prijs ca. 7.000	Nieuw-prijs ca. 10.500	Nieuw-prijs ca. 19.000	Nieuw-prijs ca. 7.000	Nieuw-prijs ca. 10.500	Nieuw-prijs ca. 19.000
Renteverlies	2,4	3,5	6,2	2,2	3,2	5,7	2,0	2,9	5,2	1,8	2,6	4,7
Verzekering	4,3	5,2	7,6	4,3	5,2	7,6	4,3	5,2	7,6	4,3	5,2	7,6
Motorrijtuigenbelasting	1,2	1,3	1,9	1,2	1,3	1,9	1,2	1,3	1,9	1,2	1,3	1,9
Stalling	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8	1,8
Onderhoud carrosserie	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	1,3	1,3	1,5	1,3	1,3	1,5
Diversen	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
Total vaste kosten p. km	11,0	13,1	18,8	10,8	12,8	18,3	11,1	13,0	18,5	10,9	12,7	18,0
Afschrijving	12,1	17,9	31,9	8,6	12,6	22,5	7,4	10,9	19,4	6,6	9,7	17,3
Benzine	7,8	9,3	12,3	7,8	9,3	12,3	7,8	9,3	12,3	7,8	9,3	12,3
Olie	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8
Banden	0,1	0,1	0,1	1,1	1,3	1,9	0,8	0,9	1,3	1,1	1,3	1,9
Reparaties	1,6	2,0	2,8	2,6	3,2	4,2	3,0	3,6	4,6	3,9	4,6	5,9
Totaal rijkosten per km.	22,3	30,0	47,9	20,8	27,1	41,7	19,7	25,4	38,4	20,1	25,6	38,2
Kosten per km. (in centen)	**33,3**	**43,1**	**66,7**	**31,6**	**39,9**	**60,0**	**30,8**	**38,4**	**56,9**	**31,0**	**38,3**	**56,2**

V Kosten echtscheiding

Een echtscheiding is veel goedkoper dan een huwelijk. Want bij huwelijk denken we aan het opbouwen van een huishouden en een gezin. De kosten daarvan zijn onbeperkt en hangen af van enkele voorheen al beschreven zaken, als gezinsbudget, verstandig boodschappen doen, verstandig investeren, besparen en spaarzaam zijn. Bij een echtscheiding daarentegen zijn de kosten te overzien. Het zal wel geen fabeltje zijn, dat ettelijke huwelijken niet officieel zijn gescheiden, omdat de kosten te hoog lagen.

Dat neemt niet weg, dat het aantal scheidingen zeer snel toeneemt. Van de huwelijken die sinds 1965 in Nederland zijn gesloten, zijn er inmiddels al weer 25 procent ontbonden. Een echtscheiding, en vooral de daarbij door rechterlijke uitspraak opgelegde voorzieningen, kunnen tot financiële catastrofes voeren, waarvan er verscheidene droevige voorbeelden bestaan.

De kosten beginnen bij de *advocaat*, die men doorgaans nodig heeft om tot een 'fatsoenlijke' scheiding te komen. Veel mensen hebben het gevoel, dat hen daarbij een been wordt uitgetrokken, waar ook nog weinig briljant werk van de advocaat tegenover staat. De advocaten kunnen min of meer vrij hun *honoraria* vaststellen. Sommigen verlangen voor een scheiding een honorarium ter hoogte van een bruto-maandsalaris van de cliënt, de andere kondigt niets tevoren aan en laat het van de optredende complicaties afhangen. Gemiddeld zal een echtscheidingsprocedure zonder grote complicaties (herrie over kinderen en verdeling van de goederen) ongeveer *f* 1500 tot *f* 2000 per persoon kosten. Bij oplopende complicaties, die veel geschrijf, gepluis en verhandeling in beslag nemen, kunnen de kosten gemakkelijk tot *f* 3500 oplopen.

Het goedkoopste komt men eraf als de scheidende echtelieden samen zoveel mogelijk regelingen treffen over voogdij, boedeldeling, huis en alimentatie en daarmee gezamenlijk naar

één advocaat trekken, die alles vastlegt in het zogeheten *'echtscheidings-convenant'*, dat door een rechter moet worden goedgekeurd.

Nog goedkoper wordt het als men onbemiddeld is (een brutosalaris van minder dan ca. *f* 25.000 per jaar), hetgeen vooral kan gelden voor niet-werkende vrouwen. Zij kunnen bij de sociale dienst van hun gemeente een *Verklaring van Onvermogen* vragen, waarmee men recht heeft op een *pro-deo-advocaat*, een advocaat die aan de cliënt geen honorarium in rekening mag stellen, maar uit openbare gelden een forfaitaire vergoeding krijgt.

Hoge advocaten-rekeningen worden meestal in termijnen voldaan, te beginnen met een voorschot op de eerste dag, waarna telkens weer een provisie wordt gevraagd gedurende de procedure. Wie meent dat de rekening van de advocaat veel te hoog is, kan een klacht indienen bij de *deken* (= oudste) van de *Orde van Advocaten* van zijn district. Indien deze van mening is, dat de rekening inderdaad te hoog is, zal hij eigenmachtig een lager bedrag vaststellen. De advocatenkosten kunnen gedrukt worden door een advocaat te nemen in de plaats waar de procedure zal plaats vinden.

Dat zijn dan toch nog maar de eenmalige kosten. Het meeste te lijden heeft normaliter de man, die na de scheiding *alimentatie* moet gaan betalen, het onderhoudsgeld voor vrouw en kinderen. Slechts indien de scheiding door grove fouten van de vrouw is ontstaan, vervalt haar recht op alimentatie. Er is bij alimentatie het een en ander scheef gegroeid, temeer omdat vrouwen thans door werken praktisch evenveel als mannen kunnen verdienen. Aldus kunnen situaties ontstaan, waarbij de man levenslang de dubbeltjes moet blijven omdraaien, terwijl voor mevrouw het mooie leventje met dubbel inkomen pas door de scheiding is begonnen.

Gewoonlijk stelt de rechter de alimentatie vast op een derde deel van het bruto-inkomen. Een man, die *f* 30.000 per jaar verdient, moet dus zo'n *f* 10.000 aan zijn ex-vrouw afdragen. Voor de kinderen wordt bij een dergelijk inkomen meestal ca. *f* 125 per kind vastgesteld, en *f* 175 per kind als het ouder dan 12 jaar is. Bij hogere inkomens worden vooral de bedragen per kind hoger vastgesteld. De alimentatiebedragen worden jaarlijks verhoogd volgens het inflatiepercentage en de reële wel-

vaartstijging.

Indien de vrouw, voor wie alimentatie wordt betaald, hertrouwt of zonder huwelijk met een man gaat samenwonen, vervalt haar recht op de alimentatie. Indien de man hertrouwt of gaat samenwonen met een andere vrouw, kan eventueel zelfs het inkomen van die vrouw worden aangesproken, indien de man niet meer in staat blijkt te zijn om de alimentatie te betalen. Zonder dit hertrouwen of samenwonen kan de alimentatie verlaagd worden, indien na enige tijd het inkomen van de man zodanig is gedaald, dat hij de alimentatie niet of nauwelijks meer kan opbrengen.

Bij een scheiding hebben in principe zowel man als vrouw recht op de helft van de inboedel, indien er een huwelijk was in gemeenschap van goederen. Dat geldt ook voor het eigen huis, waarvoor de erin blijvende partij aan de andere de helft van de waarde dient uit te keren.

Belastingtechnisch komt er ook nog wel wat kijken. De alimentatie mag van het belastbaar inkomen worden afgetrokken en daarenboven is ook een *aftrek onvolledig gezin* toegestaan, dat in 1976 op *f* 2.507 was vastgesteld. Voor werknemers is het derhalve van belang de werkgever zo snel mogelijk in te lichten, opdat met beide aftrekposten bij het berekenen van de maandelijkse loonbelasting wordt rekening gehouden. Anders kan men het bedrag pas na één of twee jaar van de belastingen terug verwachten. In ieder geval moet de werknemer een *formulier nummer 23 Loonbelasting* invullen om deze rechten te verkrijgen. Deze rechten gaan in vanaf de dag waarop man en vrouw effectief uiteen zijn gegaan, dus onafhankelijk van het feit of rechtelijk de scheiding al is uitgesproken. Dat heet *duurzaam gescheiden*, wat voor de belastingen hetzelfde betekent als officieel gescheiden. In de laatste tijd is het mode geworden, vooral bij fiscaal zwaar belaste mensen, om pro forma duurzaam gescheiden te gaan leven. Ze nemen ergens een adresje, waarop zij zich bij het bevolkingsregister laten melden en delen aan de belastingen mee, dat zij duurzaam gescheiden leven. Aldus verkrijgen zij enkele belastingvoordelen, hoewel zij wel in de praktijk gewoon in huwelijk en gezin verder leven. De heren van de belastingen zijn dan ook zeer attentief op dit soort 'scheidingen' aan het worden, hetgeen bij vastgesteld of kennelijk bedrog wel eens een centje extra kan gaan kosten.

Dit wat droevige onderwerp mag misschien met een lichte noot worden afgesloten. Een nieuwe belasting op dit vlak lijkt namelijk nog in de lucht te zitten. Wim Kan kondigde tenminste in zijn Oudejaars-conference 1973/74 aan, dat de Minister van Financiën vermakelijkheidsbelasting op alimentatie wil gaan heffen.

VI De centen van opa en oma

In alle bejaardentehuizen en soortgelijke inrichtingen is het een bekend feit dat, over het geheel genomen, de bezoekpiek ligt op dagen dat AOW of toelage wordt uitbetaald. Dan zit opa of oma weer een beetje in de centen!

Deze even onthullende als waarschuwende woorden lees ik in de brochure *Bescherming van Bezit*, een uitgave van de *Nederlandse Federatie van Bejaardenbeleid* (in samenwerking met de *Stichting Economisch en Huishoudelijk Beheer)*. Adres van de federatie: *Eisenhowerlaan 114, Den Haag* – alwaar de brochure voor *f* 2,50 verkrijgbaar is. Het werkje wil bejaarden op hun rechten aangaande hun centen wijzen en hier en daar waarschuwen tegen de aanslagen die sommigen daarop pogen te plegen.

Er bestaan in de Nederlandse wet geen specifieke voorzieningen om het bezit van bejaarde personen, die al gauw aan verzwakte geestelijke vermogens of gebrek aan inzicht in moderne systemen kunnen lijden, te beschermen. Maar het totale inkomen en bezit aan vermogentjes van de bejaarden is wel zo groot, dat sommige grote ondernemingen aan speciale afdelingen voor de bejaardenmarkt denken. Nederland telt ongeveer anderhalf miljoen 65-plussers, waarvan een derde 75-plussers is. Het merendeel zijn vrouwen, die in dubbel zo groot aantal ongehuwd zijn als mannen. Dat maakt de financiële positie van de bejaarden nog kwetsbaarder, omdat deze vrouwen nog uit de tijd stammen waarin geldbeheer meestal de zaak was van de man, die goedgeefs de vrouw een huishoudgeld, maar ook niets meer, toekende. Daardoor hebben bejaarde vrouwen in veel gevallen gebrek aan ervaring en kennis op het gebied van girale betalingen en vermogensbeheer. Tot vermogen worden overigens ook al een paar overgespaarde briefjes van honderd gerekend. Tachtig procent van de bejaarden moet min of meer zelf zien hoe ze met deze problemen klaar komen, want zij wonen nog bij de eigen haard. Daarnaast hebben 300.000 be-

jaarden onderdak gevonden in een tehuis, verzorgingsflat of verpleeginrichting.

Veel bejaarden gaan met hun centen nogal lichtzinnig en lichtvaardig om. Zij hebben tamelijk gauw vertrouwen in mensen, die beweren hun financiële zaken te kunnen regelen of hun vermogentje zo goed mogelijk te willen beleggen. Maar *Bejaardenbedrog* is een afzonderlijke tak in de economische misdaad aan het worden. Naast het regelrechte bedrog bestaan er ook de o zo hulpvaardige familieleden, kennissen of verzorgers, die evenwel voornamelijk de centen van 'de ouwe' op het oog hebben en daarbij nauwelijks de dag van het voor eeuwig verdwijnen van de bezitter of bezitster dezer centen kunnen afwachten – in de hoop natuurlijk de ogenschijnlijk belangeloze hulpvaardigheid door een speciale opmerking in het testament beloond te zien, dan wel onmiddellijk geld of waardevolle voorwerpen in te pakken. De verhalen en feiten die ik in de loop der tijden daarover te horen heb gekregen, zijn al talloos.

De bejaarde heeft een onvervreemdbaar recht op het beheer van eigen vermogen. Maar aan dit recht tracht men nogal eens te tornen. Er zijn tehuizen die oma bij haar intrek vertellen al haar geld maar 'veilig' aan de directie over te dragen, en ook inkomsten op de rekening van het huis te laten overmaken. Het huis zal dan voor de automatische betaling van het pensioengeld zorg dragen. De bejaarde krijgt dan uitsluitend een soort 'zakgeld' van zijn eigen geld uitgekeerd. Dit wekt geheel ten onrechte de indruk van goedheid van het huis. Voor een bejaarde, die nog goed bij zijn positieven is, werkt dat alles maar ontmoedigend en vernederend.

Er zijn ook tehuizen die zo'n overdracht van vermogen en inkomsten zonder meer als voorwaarde stellen. Iemand met een respectabele ervaring in de bejaardenzorg vertelt mij daarover: 'Dat is praktisch nooit zuivere koffie – vooral particuliere tehuizen hebben daar nogal een handje van'.

Ook kinderen willen de oude moeder of vader wel eens laten geloven, dat zij al een vóórbeschikkingsrecht of inspraak hebben op de centen 'uit hoofde van leeftijd', 'erfrecht' of iets van dergelijke nonsens.

Bij dit soort beweringen en verlangens moet u – bejaarde – dit goed onthouden: Afgezien van bepalingen van curatele (waarbij een rechter te pas komt en waarover later meer)

hoeft u niemand toe te staan aan uw centen te komen of daarover te beslissen. U bent daarover volledig eigen baas. (Alleen aan betaling van *Bijstand* kunnen voorwaarden worden verbonden). Alle afwijkende beweringen komen voort uit onwetendheid of zijn slechts bedoeld om u om de tuin te leiden.

Ik wil geen paniek zaaien. Natuurlijk zijn er instellingen die slechts het goede voor ogen hebben als zij hun bejaarde klanten of patiënten verzoeken om hun geldzaken door de directie van het huis te laten regelen. Maar het mag nooit als plicht worden voorgesteld of aangevoeld. Een leeftijdsgrens voor beschikking over geld bestaat alleen naar beneden (minderjarigen), maar niet naar boven.

De onbekendheid van sommige bejaarden met hun rechten, die voortvloeien uit de sociale wetgeving, leidt ertoe dat zij centen en aanspraken nogal makkelijk aan anderen overdragen. Als de AOW-uitkering niet voldoende is om het pensiongeld in een tehuis of instelling te betalen en men bovendien aan vermogen niet meer dan *f* 3600 bezit (voor een echtpaar geldt *f* 6600 als maximum), dan maakt men aanspraak op een uitkering krachten de *Bijstandswet*. Deze uitkering moet dan niet alleen (samen met de AOW) de pensionkosten dekken, maar dient tevens nog ruimte te laten voor een persoonlijke toelage, die uitgaven van een rokertje tot noodzakelijke kleding dekt (ca. *f* 177,50 per maand plus vakantiegeld, voor een echtpaar *f* 305,50). In dat geval is het wel een ingevoerd gebruik, dat het geld ter dekking van de pensionkosten en het zakgeld via de tehuisdirectie wordt verrekend. Indien men naast de AOW nog een afzonderlijk pensioentje ontvangt, mag bij blijvend recht op bijstand een alleenstaande daarvan *f* 18,50 behouden, een echtpaar *f* 37 per maand. Deze getallen stammen dus van 1976, en kunnen jaarlijks worden aangepast.

Ten aanzien van beheer van vermogen door het tehuis meent de brochure van de Federatie Bejaarbeleid: 'Weegt men de voor- en nadelen tegen elkaar af, dan zal het antwoord op de vraag of het helemaal verantwoord is, dat de tehuizen zich met het beheer van de vermogens – en vaak ook nog de inkomsten – van de bewoners mogen belasten, eerder *nee* moeten zijn dan *ja*'.

Beheer van vermogen en inkomsten kan ook – of beter –

worden opgedragen aan een familielid, goede vriend of gedeeltelijk aan een bank. Dat is vooral aan te bevelen aan bejaarden, die nogal onwennig staan tegenover betalingsformulieren en spaarvormen.

Een *postgirorekening* (die geen kosten met zich meebrengt) of een *bankrekening* is toch wel dringend aan te raden. De bejaarde hoeft dan niet door weer en wind te gaan om het pensioen af te halen en betalingen te doen. Deze instellingen gaan er heus niet met uw centen vandoor. Vele banken houden ook zitdagen in bejaardentehuizen om ter plaatse alle zaken te regelen.

Het komt nogal eens voor, dat men na overlijden van een bejaarde in allerlei hoeken en gaten geld verstopt vindt. Een bank biedt echt meer veiligheid en geeft door de rente tenminste nog een beetje vergoeding voor het verlies door inflatie, waaronder thuisgehouden geld heel erg lijdt. Een bepaald slag dieven heeft overigens een bijzondere neus voor het opsnuffelen van bejaarden, die hun centen thuis bewaren. Bij hen vallen oudjes op, die nooit naar het postkantoor of de bank gaan en altijd alles contant betalen.

Voor gedeeltelijk beheer van inkomsten en vermogen (al is dat maar een paar bankbiljetten groot) kan de gemiddelde bejaarde volgens mij het best naar een spaarbank gaan. De spaarbanken zijn ingesteld op particulieren met bescheiden middelen en vertegenwoordigen nog een stukje sociaal besef. Maar het mag natuurlijk ook elke andere bank zijn.

Een algehele overdracht van *beheer van inkomsten en vermogen*, dus een soort administratie met controle op het correct binnenkomen van de inkomsten en het uitvoeren van alle denkbare betalingen, wordt evenwel niet door iedere bank aanvaard. Tenzij u een heel of half miljoen heeft te beheren. Wel kunnen natuurlijk alle inkomsten op de bankrekening worden overgemaakt, waarna periodiek te verrichten betalingen automatisch worden uitgevoerd en regelmatig terugkerende rekeningen met variabel bedrag via een incassovolmacht kunnen worden betaald, zonder dat men voor al die zaken een vinger hoeft krom te maken. Eveneens is het automatisch sparen van een maandelijks overschot mogelijk. Dit houdt in – overigens voor iedereen, en dus niet alleen voor bejaarden – dat men de volle inspraak over zijn geldzaken behoudt. Die behoudt men ook

als aan een familielid of vriend de beheersopdracht werd verleend. Belangrijke beslissingen moeten in dat geval steeds de goedkeuring van de eigenaar krijgen.

Het beheer wordt ook wel door de directie van sommige tehuizen overgenomen, maar over de voordelen daarvan zijn de meningen nogal verdeeld. De plannen gaan nu steeds meer in de richting van speciale fondsen voor beheer van bejaardengeld. In 1968 is in Den Haag met zo'n stichting begonnen, die in 1976 al 10 miljoen gulden van ruim tweeduizend bejaarden en patiënten beheerde. In verscheidene andere streken zijn dergelijke stichtingen in de maak. Bij de genoemde federatie kan men daarover nadere inlichtingen vragen. Voor beheer worden gewoonlijk kosten berekend van 1,5% over de te controleren en te boeken inkomsten en 2,5% over de te verrichten betalingen.

Een stap verder dan beheer is de *volmacht.* Een gevolmachtigde kan met de rekening van een andere persoon onafhankelijk alle verrichtingen doen volgens eigen inzicht. Dit betekent ook dat zo'n gevolmachtigde wel eens zijn boekje te buiten zou kunnen gaan, door in eigen voordeel betalingen uit te voeren of een ongewenste hypotheek op het huis van de volmachtgever te laten zetten. Men moet dus verdraaid goed weten aan wie men een volmacht toevertrouwt. Volmachten kan men evenwel beperken tot bepaalde handelingen of een bepaald tijdperk.

Nog een stap verder is de *zaakwaarneming.* Dit staat gelijk met *curatele,* die door een rechter kan worden opgelegd als objectief wordt vastgesteld dat van een bepaald iemand de geestelijke vermogens verminderen of dat hij zich te buiten gaat aan onredelijke verkwistingen. Ook voortdurend drankmisbruik kan overigens een reden zijn. De onder curatele gestelde persoon verliest alle zeggenschap over zijn geld, dat echter wel verder te zijnen gunste dient te worden uitgegeven en/of geïnvesteerd. Bovendien mag hij geen rechtshandelingen meer uitvoeren, zoals het tekenen van overeenkomsten.

Men kan ook buiten de rechter om een zaakwaarneming overeenkomen. De benoeming van een zaakwaarnemer kan ook tijdelijk zijn, bijvoorbeeld totdat de bejaarde weer in staat is zelf zijn geld te beheren. Voor de zaakwaarnemer kan de taak vaak ondankbaar zijn. Als hij pech heeft, een vergissing

begaat of gewoon slecht beheert, kunnen later de eigenaar of de erfgenamen schadevergoeding eisen.

Leningen aan kinderen of vrienden, die liever naar de bejaarde stappen dan naar de bank in de hoop gemakkelijker en goedkoper aan geld te komen, vormen vaak aanleiding tot problemen en onaangenaamheden. Zulke leningen dienen bij voorkeur behoorlijk op papier te worden overeengekomen, en het vragen van waarborgen is vaak niet overbodig. Goede raad is daarbij niet duur. Een notaris kan u erbij helpen. Drempelvrees is overbodig. Een notaris is geen (dure) advocaat, maar vervult een openbaar ambt. Adviezen dient hij in de regel gratis te verstrekken. U leest in het volgende deel van dit hoofdstuk meer daarover.

Een andere (gratis) adviesmogelijkheid in geldzaken vindt de bejaarde bij de *Sociale Raadsman(-vrouw)* van de *Nationale Raad voor Maatschappelijk Welzijn* (bereikbaar via de gemeentelijke Sociale Dienst). Deze mensen werden ervoor opgeleid om ook in kwesties als huisverkoop, schenkingen, veilig geld opbergen enzovoort de bejaarde deskundig ter zijde te staan.

Over schenkingen en erfenis leest u in het volgende deel van dit hoofdstuk meer. Verplegend personeel en dokters, waarmee vaak een bijzondere vertrouwensrelatie ontstaat, mogen wel schenkingen aannemen (al wordt dat soms moreel discutabel geacht), maar hun opname in een testament als (mede)-erfgenaam wordt ongeldig verklaard.

VII Testament

'Maak je testament maar.' Zulke woorden kan je toegebeten krijgen als iemand van mening is, dat je einde nabij is. Maar dat is wel gemakkelijker gezegd dan gedaan. Vele mensen hebben er geen idee van hoe een testament moet worden gemaakt. Zij menen – ten onrechte – dat zoiets alleen voor grote vermogens geldt en steeds met hoge kosten verbonden is. Overigens zou men niet pas aan een testament moeten gaan denken, als men het einde ziet of voelt naderen. De nalatenschap dient vrijwel iedereen bijtijds te verzorgen. Men is er zelden te eenvoudig voor. Tevens kan men er veel narigheid (zoals ruzie onder de nabestaanden) mee voorkomen. 'Hoe kleiner de erfenis, hoe meer problemen de mensen vaak maken,' aldus notaris A. van der Kaaij uit Tilburg, met wie ik dit onderwerp heb doorgenomen. Bovendien bezit men – auto, wat sieraden, een grote postzegelverzameling, een antiek stukje, boeken en meubels – al gauw een paar duizend gulden meer dan ook de gewoonste burger zich ooit rijk heeft gevoeld.

Vooral als er een eigen huis is, waarin de overlevende huwelijkspartner verder zou moeten blijven wonen, is een testament dringend nodig. Want anders zouden de kinderen door het opeisen van hun wettelijk erfdeel – de zogenoemde *legitieme portie* – wel eens voor de onaangename verrassing kunnen zorgen dat vader of moeder gedwongen wordt het huis te verkopen. Door een simpel *langstlevende testament* kan dat voorkomen worden.

Al zo'n 2000 jaar geleden hebben de oude Romeinen ervoor gezorgd, dat je als dode nog één beslissing kunt nemen – door bij pas na je dood te openen testament te bepalen wie wat krijgt. *Uti legassit suae rei, ita ius esto,* heette het in hun wet *De Twaalf Tafelen* – en het wil zeggen: *Zoals hij beschikt heeft over zijn vermogen, zo zal het recht zijn.*

Dat is vandaag niet meer helemaal zo. Men kan niet lukraak bepalen wie *iets* en wie *niets* krijgt. Je kinderen wegens hun

lange haren, vuile nagels, het trouwen met een ongewenste partner of liefdeloos gedrag geheel en al onterven, is bijvoorbeeld niet mogelijk. Zij hebben altijd aanspraak op de in het Burgerlijk Wetboek vastgestelde *legitieme portie*. Daarentegen kan men wel de echtgenoot of echtgenote zonder meer onterven.

In vroeger tijden was er een wijdverbreide opvatting, dat er naast de kinderen nóg iemand een legitieme portie moest hebben – en wel Christus (in de vorm van giften aan kerkelijke en liefdadige instellingen). Daarvoor zou de erflater – aldus kerkvader Augustinus en enkele Westromeinse keizers – in het hiernamaals een behoorlijke beloning wachten.

Naast de mensen met heel grote vermogens en bezitters van bedrijven geldt voor de volgende drie categoriën, dat zij dringend en bijtijds een testament moeten opmaken:

- kinderloze echtparen;
- alleenstaanden;
- echtparen met volwassen kinderen.

Voor de eerste twee groepen geldt, dat het vererven van hun nalatenschap bij ontbreken van testament een hoop zoekerij en touwtrekkerij kan teweegbrengen en dat hun bezittingen eventueel in het uiterste geval aan de staat kunnen vallen. De mensen met volwassen kinderen dienen ermee te rekenen, dat een of meer kinderen hun deel kunnen opeisen, zodat de overblijvende echtgenoot of echtgenote zonder voldoende middelen op straat kan komen te staan.

Het verdient sterke aanbeveling bijtijds eens bij de notaris binnen te stappen om hem uw situatie voor te leggen en een daarop passend advies te krijgen. Notarissen zijn geen mensen meer met stijve boord, zwart pak en strenge blik. Elke drempelvrees is werkelijk overbodig, zelfs uit den boze. Voor zo'n advies zal een notaris in de regel ook geen betaling verlangen, tenzij u natuurlijk een zo vermogend en gecompliceerd mens bent, dat hij door een bijzonder onderzoek vele uren werk in uw geval moet gaan steken.

Als het dan tot de opstelling van een testament komt, hoeft u ook niet te vrezen dat het een dure aangelegenheid wordt. De notaristarieven zijn vastgelegd. Een eenvoudig testament voor één erfgenaam kost *f* 79. Indien vader en moeder ieder een eenvoudig en gelijkluidend *langstlevende testament* laten opstel-

len, kosten de twee stukken samen inclusief de inschrijving in het *Centrale Testamenten Register* te Den Haag (waar later te allen tijde kan worden vastgesteld of en bij welke notaris iemand een testament heeft opgesteld) slechts *f* 112. Een testament betreffende een ouderlijke boedelverdeling kost voor één persoon *f* 114, voor vader en moeder in twee gelijkluidende uitvoeringen *f* 158 te zamen. Dit zijn de minimale tarieven, die aangepast kunnen worden als er meerdere uitvoeringen verlangd worden of als een zeer uitvoerig testament (met allerlei bijzondere bepalingen en uitzonderingen) wil laten opstellen.

Bij de boedelafwikkeling (waaronder dus uitvoering van het testament) liggen de tarieven hoger, maar dan moet er ook heel wat meer werk door de notaris worden verricht. Het *boedeltarief* wordt bepaald volgens de totale waarde van de nalatenschap. Voor extra werk en correspondentie mogen extra kosten in rekening worden gebracht. Tot een waarde van *f* 10.000 zijn de kosten onbepaald. De kosten voor verdeling van een boedel van *f* 30.000 liggen bij de *f* 825. Voor *f* 100.000 wordt ongeveer *f* 1850 berekend, bij *f* 500.000 ongeveer *f* 6500. En als u de 'gelukkige' erflater van één miljoen bent, zal de uitvoering van uw testament aan de erfgenamen in totaal zo'n *f* 9.500 aan notarishonorarium kosten.

Voor het opstellen van een testament is een notaris noodzakelijk. Wat wel naast het testament als eigenhandige *laatste wil* kan bestaan, is het zogenaamde *olografisch codicil.* In dit met de hand geschreven, gedateerd en ondertekend stuk kan men volgens artikel 982 van het Burgerlijk Wetboek enkele beschikkingen treffen, zoals wensen omtrent de begrafenis (b.v. crematie), legaten (= schenkingen van kleren, sieraden en bijzondere meubelstukken) en het aanstellen van een *executeur testamentair* – iemand die zorgt voor het uitvoeren van testamentaire beschikkingen. Als men te veel vermaakt, kunnen de wettige erfgenamen (de zogenaamde *legitimarissen* – dat zijn de personen die aanspraak op een legitieme portie hebben) het codicil aanvechten, bijvoorbeeld als het ten koste gaat van hun legitieme portie. Ook op dit punt is het raadplegen van een notaris dus dringend gewenst.

Volgens het *langstlevende testament* erft de langstlevende van het echtpaar alles van de overlijdende huwelijkspartner en krij-

gen de kinderen voorlopig niets, maar verwerven wel alvast onvervreembare rechten op hun erfdeel zodra ook de andere ouder is overleden. In feite dus wordt door de overlevende echtgeno(o)t(e) een geldschuld tegenover de kinderen aangegaan, die pas na haar of zijn overlijden opeisbaar is.

Nu staan ook bij testamenten de zaken niet allemaal juridisch als een paal boven water. Verschillende notarissen kunnen de zaken soms verschillend interpreteren. Sommigen vrezen dat zo'n langstlevende testament aanvechtbaar kan zijn als de echtgeno(o)t(e) op deze geldschuld tegenover de kinderen tot aan zijn/haar overlijden geen rente betaalt.

Maar een kind, dat zo'n testament aanvecht en daarbij gelijk krijgt, kan dan wél in ieder geval als strafbepaling minder dan het normale kindsdeel krijgen – namelijk uitsluitend de zogeheten *legitieme portie.*

De *legitieme portie* is het minimale deel, dat aan de kinderen wettelijk wordt gegarandeerd (ook al beschikt men in zijn testament anders). Een erfenis wordt als volgt verdeeld: Indien vader en moeder *zonder* huwelijkse voorwaarden (dus in gemeenschap van goederen) zijn getrouwd, valt bij overlijden van één van de twee de helft van alle bezittingen automatisch aan de overlevende ouder, omdat al het bezit als 50/50 eigendom wordt beschouwd. De overige helft is de nalatenschap van de overledene.

Zijn de ouders *wel* op huwelijkse voorwaarden getrouwd, dan moet eerst nauwkeurig worden vastgesteld wat aan wie van de ouders persoonlijk toebehoort. Het daaruit resulterende bezit van de gestorvene is de nalatenschap, waarop de echtgeno(o)t(e) geen voorrechten of 50/50-verdeling kan laten gelden.

De aldus vastgestelde nalatenschap wordt in precies gelijke delen onder de overlevende echtgenoot en de kinderen verdeeld als er geen testament bestaat (*bij versterf* heet dat). Vader of moeder ontvangt dus een even groot deel (een zogeheten *kindsdeel*) als de kinderen, tenzij zij per testament geheel werden onterfd (wat wel voor de huwelijkspartner, niet echter voor de kinderen mogelijk is).

Wil de gestorvene per testament evenwel een bepaald deel van de erfenis nog aan anderen ten goede laten komen, dan wel de echtgeno(o)t(e) of een bepaald kind extra bevoordelen,

dan kan hij/zij het kindsdeel tot het wettelijk verplichte minimum laten terugbrengen, de *legitieme portie.*

Als het gezin slechts één kind telt, is zijn *legitieme portie* de helft van een gewoon *kindsdeel,* bij twee kinderen tweederde van een kindsdeel per kind en bij drie of meer kinderen driekwart van een kindsdeel per kind. Het kindsdeel is dus dat deel, dat verkregen wordt door de nalatenschap te delen door het aantal kinderen plus echtgeno(o)t(e). In cijfers uitgedrukt: vermogen bij overlijden vader *f* 150.000. Er zijn geen huwelijkse voorwaarden, dus moeder krijgt onmiddellijk *f* 75.000 als haar eigendom toegewezen en is slechts de andere helft (*f* 75.000) de echte nalatenschap. Deze wordt in vier gelijke delen (moeder en drie kinderen) verdeeld – dus *f* 18.750 is het *kindsdeel* voor elk. De *legitieme portie* van dat deel bedraagt een driekwart deel van het kindsdeel, dus *f* 14.062,50. Bepaalt vader per testament dat ieder kind slechts zijn legitieme portie krijgt, dan blijft er in totaal nog *f* 14.062,50 over, die hij vrijelijk aan iemand kan vermaken. Dit vrij te vermaken bedrag kan met *f* 14.062,50 worden verhoogd, indien hij moeder niets méér dan de haar in dat geval onafneembare helft van het gehele vermogen gunt – haar wettig eigendom, en haar dus onterft.

Vele mensen blijken zich angstig af te vragen wat er nu met hun banktegoed na hun overlijden gaat gebeuren, en hoe men ervoor kan zorgen dat moeder verder aan dat geld kan komen. Dat is tamelijk simpel. Indien u wilt dat het banktegoed geheel en al aan de langstlevende echtgenoot toevalt, moet u dus een langstlevende testament maken. Een volmacht op de bankrekening lost het probleem niet op, want die vervalt automatisch bij het overlijden van de volmachtgever. Wel kan moeder (of vader) in ieder geval nog aan de rekening komen als u er een *en/of-rekening* van maakt, waarop alle titularissen gelijke rechten hebben. Indien één der gerechtigden komt te overlijden, behouden de anderen verder toegang tot de rekening.

Toch blijft het een zaak van interpretatie, hoever men dan het opnemen van geld mag toelaten. De bank zal in ieder geval een extra oogje moeten openhouden. Want zeker is, dat een deel van het geld aan de overledene toebehoort. En dat dient eerst bij het geheel van zijn nalatenschap te worden geteld. Als de bank onbeperkt het leeghalen van die rekening toelaat, kan

zij later wel eens met een eis tot schadevergoeding worden geconfronteerd.

Hoe dan ook – de overblijvende echtgeno(o)t(e) hoeft geen angst te hebben om plots zonder een cent op straat te staan. De bank – die de huiselijke situatie meestal toch nader kent – zal in elk geval toestaan dat gelden worden opgenomen, die duidelijk ter bestrijding van de normale kosten van levensonderhoud en van de begrafenis dienen. Van een *totale* blokkering zal dus in normale gevallen niet zo gauw sprake zijn.

Gewone *boedelbehandelingen* kunnen al binnen enkele weken zover zijn, dat de notaris een *verklaring van erfrecht* (kosten: *f* 40) kan afgeven, waarmee de erfgenamen naar de bank kunnen gaan om de rekening en de eventuele inhoud van een kluis te verdelen en aldus ook voor de overblijvende echtgeno(o)t(e) vrij te maken.

Een testament kan overigens iedereen opstellen, die ten minste 18 jaar oud is en in het bezit is van zijn verstandelijke vermogens.

Niet in het testament vermeld, maar altijd wel om de hoek staande, is ook steeds de fiscus erfgenaam. Over *successierechten* (de belasting over hetgeen men uit een nalatenschap verkrijgt) blijken vele mensen overdreven en soms astronomische voorstellingen te hebben. Ze zijn bij een nalatenschap van ouders aan kinderen echter bij verre niet zo hoog als de inkomstenbelasting, maar daarentegen ook erg moeilijk te ontduiken (wat u overigens nooit mag doen, natuurlijk). Want de *Inspecteur der Registratie en Successie* volgt elk sterfgeval. Men kan er zich dan niet simpel van afmaken met de mededeling dat er geen testament was. Want ook de inspecteur controleert dat bij het *Centrale Testamenten Register* van het Ministerie van Justitie, hoewel de inhoud ervan geheim blijft tot aan het overlijden van de betrokkene. Het gaat dus slechts om de registratie van het feit, dat er van iemand een testament bestaat en waar dat wordt bewaard (welke notaris). Aldus komen sommigen mensen pas achteraf bij verrassing tot de ontdekking, dat hun dierbare overledene een testament had gemaakt. Bij elk sterfgeval moet men dus in ieder geval door een willekeurige notaris bij het Centrale Register navraag laten doen.

Indien – zoals normaal – de boedelafwikkeling door een no-

taris wordt uitgevoerd, zal deze gelijk voor de successieaangifte zorgen en het voor de successierechten benodigde geld al inhouden of erop wijzen hoeveel ieder daarvoor moet reserveren.

Degene die een testament opstelt, dient ook aan de successierechten te denken. Want het is wel leuk iemand bijvoorbeeld een huis van *f* 250.000 na te laten, maar het zou dan desondanks kunnen gebeuren dat de begunstigde het huis moet verkopen, omdat door gebrek aan verdere testamentaire voorzieningen de daarvoor te betalen successiebelasting niet kan worden opgebracht. De notaris kan er u meer over vertellen.

Sucessierecht moet worden betaald over alle roerende en onroerende bezittingen en geldwaarden op de dag van sterven, onder aftrek van de schulden van de overledene. Voor een huis zal de openbare verkoopwaarde worden getaxeerd, voor effecten geldt de wekelijkse gepubliceerde *successiekoers* van het *Ministerie van Financiën.*

Ook al doen de kinderen afstand van hun erfdeel ten gunste van de langstlevende ouder, dan nog wordt het successierecht zo berekend alsof deze afstand niet zou hebben plaatsgevonden.

De hoogte van het successierecht is afhankelijk van de verwantschap tussen de erfgenaam en de erflater en de grootte van het erfdeel. Een echtgeno(o)t(e) heeft een vrijstelling tot *f* 250.000. Een kind dat van een ouder erft, heeft over *f* 6000 vrijstelling en betaalt over de volgende *f* 1000 drie procent, over de volgende *f* 1000 vier procent en vervolgens:

de volgende *f* 3000	– 5%
de volgende *f* 5000	– 6%
de volgende *f* 15.000	– 7%
de volgende *f* 25.000	– 9%
de volgende *f* 50.000	– 11%
de volgende *f* 100.000	– 13%
de volgende *f* 300.000	– 15%
over de rest	– 17%

Voor erfenissen tussen broers en zusters geldt slechts vrijstelling als de verkrijging niet meer is dan *f* 500.

Er bestaat een legale manier om een deel van de successierechten te besparen – als namelijk de erflater al vóór zijn overlijden begint delen van zijn vermogen weg te schenken. Daar-

mee kunnen de erfgenamen in een gunstiger successietarief komen. Maar dat schenken heeft wel enkele haken en ogen. Zo worden schenkingen van de laatste minuut fiscaal niet meer erkend – ze dienen ten minste 180 dagen vóór het overlijden te zijn gedaan. En ook tijdens het leven is over grotere schenkingen belasting verschuldigd – overeenkomstig het successietarief. En als men met het schenken een bepaald kind wil bevoordelen, dan mogen later bij het verdelen van de erfenis de andere kinderen verlangen dat deze schenkingen bij de nalatenschap worden geteld om hun legitieme portie te berekenen.

Toch kunnen door schenkingen wel enkele voordelen worden behaald onder meer doordat men aldus de progressie van het succesietarief kan ontlopen. Door nu al, vóór het overlijden, aan een kind bijvoorbeeld *f* 10.000 te schenken, haalt men een zelfde som uit het hoogste progressietarief en wordt ondanks het verschuldigde schenkingsrecht flink wat belasting bespaard. De notaris kan voor uw geval verdere mogelijkheden verklaren.

Geheel vrij van schenkingsrecht zijn giften aan de kinderen tot *f* 2000 per jaar per kind. In het jaar van het huwelijk van een kind mag *f* 10.000 vrij van belasting worden geschonken.

(Al de genoemde percentages en bedragen golden als dusdanig nog in 1976. Een latere aanpassing is natuurlijk altijd mogelijk).

Nu kan men natuurlijk redeneren: hoe wil de belasting erachter komen wat ik mijn kinderen schenk? Bij kleinere zaken is dat soms dan ook moeilijk vast te stellen. Een diamantje is een geliefd voorwerp voor ongemerkte vermogensovergang. Zo ook sieraden en geldbedragen. Maar het kan de belastingen plots eens opvallen, dat het vermogen van de schenker merkwaardig snel kleiner wordt, dan wel dat de ontvanger van de geschenken uitgaven doet die hij met zijn normale inkomen niet kan verklaren. Ook kan later bij de verdeling van de erfenis een van de erfgenamen opmerken dat het dure sieraad is verdwenen en erop aandringen dat de waarde ervan alsnog bij de nalatenschap wordt geteld. Op zulke momenten kan belastingontduiking aan het licht komen, wat minder leuk is.

Een schenking is in principe slechts geldig, en oogst daarmee het beoogde fiscale effect, als zij via een notariële akte tot stand is gekomen. Voor roerende goederen, contanten en stukken

aan toonder is zo'n akte evenwel niet nodig, maar met het oog op eventuele latere moeilijkheden vaak wel wenselijk.

Teneinde de fiscale voordelen te verkrijgen kan men ook volgens een bepaald systeem geld schenken zonder het af te geven. In een akte wordt dan overeengekomen, dat de latere erflater thans een bepaald bedrag aan bijvoorbeeld zijn kinderen schenkt en het gelijk van hen weer leent. De schenking is een feit, het gunstiger belastingtarief gehaald, maar de schenker kan desondanks het geld behouden. Hij moet het dan wel later – bij zijn overlijden – volgens de schenkings- en leningsovereenkomst laten verdelen.

Er is één voorwaarde: de schenker móét voor deze lening rente betalen aan zijn kinderen. Doet hij dit niet, of wordt vastgesteld dat schenking en lening slechts pro forma zijn overeengekomen, dan wordt de schenking fiscaal niet erkend.

Hetzelfde geldt bij de schenking van het ouderlijke woonhuis aan de kinderen – waarbij vader en/of moeder evenwel een reële huur moeten blijven betalen om de schenking geldig te maken. Over deze huur is – onder aftrek van alle kosten – inkomstenbelasting verschuldigd door de kinderen.

Sommige mensen denken eraan hun woonhuis te verkopen, het ontvangen geld gelijk aan de kinderen te schenken en dan op kosten van de *Bijstand* in een bejaardencentrum te gaan wonen. Men moet evenwel niet vergeten dat (grote) schenkingen het recht op bijstand wegens *opzettelijke verarming* laten vervallen.

Op dit soort punten kan het aanbeveling verdienen behalve een notaris ook een belastingadviseur te raadplegen, zeker als uw erfenis een tamelijke omvang heeft. Die informatie is puur geld waard en ik heb nooit kunnen begrijpen waarom sommige mensen wel overal wat willen meepikken en besparen, maar opzien tegen het uitgeven van een paar centen, die voor een busrit naar een notaris nodig zijn, om het zéker te weten.

VIII Adressen voor klachten

Vele bedrijfstakken beschikken over organisaties, die bemiddelen of beslissen bij geschillen tussen consument en leverancier. Van de belangrijkste branches vindt u hieronder de adressen, waaraan men zich bij geschil kan wenden met een brief, waarin men de zaak uiteen zet.

Federatie Goud en Zilver
Adres: Van de Spiegelstraat 3, Den Haag. Voor klachten over juweliers en diamantairs betreffende geleverde sieraden of edelstenen.

Keuringsdienst van Waren
Heeft lokale bureaus (zie telefoonboek) in Alkmaar, Amsterdam, Assen, Dordrecht, Enschede, 's-Gravenhage, Goes, Groningen, Haarlem, 's-Hertogenbosch, Leeuwarden, Maastricht, Nijmegen, Rotterdam, Utrecht, Zutphen. Voor klachten over bedorven levensmiddelen uit de winkel of in restaurants.

Verzekeringen
Onderscheiden wordt (met twee ombudsmannen) tussen *schadeverzekeringen* en *levensverzekeringen.* Geschillen met verzekeringsmaatschappijen kunnen kenbaar worden gemaakt bij: *Inlichtingen- en Klachtenbureau voor het Schadeverzekeringswezen,* Groot Hertoginnelaan 8, Den Haag. Op hetzelfde adres huist ook de *Ombudsman voor het Levensverzekeringswezen.*

Bouw
Voor geschillen over de kwaliteit of te late oplevering van nieuwbouw of uitbouw: *Raad van Arbitrage voor de Bouwbedrijven,* President Kennedylaan 921, Amsterdam. Betreffende de bemiddeling en verkoop van een koopwoning door een makelaar: *Nederlandse Bond van Makelaars,* Soestdijkseweg 247, Bilthoven.

Advocaat en Notaris
Per arrondissement (gerechtelijk district) bestaat er voor geschillen over uitvoering van mandaat en berekening van honoraria een *Raad van Toezicht der Orde van Advocaten.* De griffie van de arrondissementsrechtbank kan het adres opgeven. De klachten worden meestal behandeld door de deken (= oudste) van deze orde. Nationaal overkoepelend is er bovendien de *Nederlandse Orde van Advocaten,* die ernstige gevallen behandelt in haar Algemene Raad. Adres: 't Hoenstraat 1, Den Haag.

Nationale organisatie en eventuele klachtinstelling voor notarissen is de *Koninklijke Broederschap der Notarissen in Nederland,* 't Hoenstraat 5, Den Haag, die eventueel de klacht kan verwijzen naar de regionale *Kamer van Toezicht van de Koninklijke Notariële Broederschap.*

Reclame en Advertenties
Indien u meent dat een bepaalde reclame u persoonlijk of het algemeen belang schade berokkent, kunt u daarover een klacht indienen bij de *Nederlandse Code voor het Reclamewezen,* Oranje Nassaulaan 19, Amsterdam. Deze Codecommissie zal eventueel de betrokken reclame veroordelen, haar oordeel eventueel openbaar maken en kan zelfs zover gaan, dat reclame van de betrokkene niet meer mag worden gepubliceerd. Zij is evenwel niet competent voor eventuele materiële schade, die tot de competentie van de rechter behoort.

Medische verzorging
Betreffende verzorging en honoraria van artsen, chirurgen en ziekenhuizen kunnen geschillen terecht bij de *Koninklijke Nederlandse Maatschappij tot Bevordering der Geneeskunst,* Lomanlaan 103, Utrecht.

Milieu
Voor klachten betreffende milieu-schadelijke gedragingen van bedrijven kan men terecht bij de *Inspectie voor de Volksgezondheid* (van het Ministerie van Volksgezondheid), die voor milieuzaken speciale inspecteurs heeft in Arnhem, Groningen, 's-Hertogenbosch, Heerlen, Leiden, Maarssen, Middelburg, Voorburg en Zwolle.

Consumentenorganisaties
Er zijn in ons land twee grote consumentenorganisaties, die op eigen initiatief misstanden aan de kaak stellen, maar ook op aanwijzing van particulieren zaken onderzoeken. In speciale gevallen plegen zij slechts voor leden actief te worden, hoewel daarop uitzonderingen mogelijk zijn.

Nederlandse Consumentenbond, Leeghwaterplein 26, Den Haag. De onder haar ressorterende *Stichting Consumentenklachten* pleegt tegen geringe vergoeding geschillen voor leden uit te vechten, indien een vergelijk niet mogelijk blijkt en het geschil van algemeen belang wordt geacht.

Meer gelieerd met vakbonden en het VARA-programma *Koning Klant* is de *Stichting Konsumenten Kontakt,* Leeuwendaallaan 10, Rijswijk (Z.-H.), die eveneens klachten over alles wat de consument kan gebeuren in behandeling neemt.

Reizen en Vakantie
Voor geschillen betreffende georganiseerde vakantie of uitvoering van bestellingen bij reisbureaus: *Geschillencommissie van de ANVR* (Algemene Nederlandse Vereniging van Reisbureaus), Kortrijksestraat 47, Den Haag.

Belastingen
Voor geschillen over werkuitvoering of honoraria van een belastingconsulent: *Vereniging van Nederlandse Belastingconsulenten,* Surinamestraat 17, Den Haag.

13

De banken

Macht – Ontstaan – Gevecht om de markt – Welke bank voor wie? – Salarisrekening – Kan de bank failliet? – Wat de bank u kan aanbieden.

De drie mannen zweetten heel erg. Ze zaten dan ook bij 85 graden Celsius in een sauna. Naakt – zoals het hoort, ook al ben je bankdirecteur. En juist dat had elk van de drie op zijn visitekaartje staan. De oudste van de drie, aristocratisch slank en grijzend, sprak haast op fluistertoon. Maar luid genoeg om ondanks saunahitte het langste en stevigst gebouwde lichaam van kleur te laten verschieten. De bleek geworden man sloeg haastig een handdoek om, rende naar een telefoon en riep: 'Stop dat krediet!'

Die woorden kregen een bijzondere naklank. Korte tijd later stortte het rijk van de fabuleuze Duitse *Krupp*-dynastie in, het familie-staalconcern in het Roergebied, hoewel het al twee wereldoorlogen – ondanks geallieerde eis tot ontmanteling – had weten te overleven. Maar tegen het gefluister in de sauna bleek het niet te zijn opgewassen. De drie zwetende mannen waren dan ook de directeuren van de drie grootste banken van Duitsland. En zij besloten dat het gedaan moest zijn met het familiekarakter van het grote Krupp-concern.

Zonder kredieten en met de drie grote banken tegen zich kon het mammoetbedrijf zich niet op de been houden. Het dreigde geheel ineen te storten. De regering in Bonn moest ingrijpen. Het bedrijf werd een openbare holding. Het saunakartel had op illustere manier de naakte macht der banken geopenbaard. Aldus geschied in 1969.

'De macht der banken.' Het is een uitdrukking die steeds meer opduikt – soms met ontzag uitgesproken, soms beschuldigend. Soortgelijke zaken als het Duitse sauna-kartel – overigens ook internationaal al een grote uitzondering – worden in Nederland voor onmogelijk gehouden. Niet zozeer omdat bij ons de bankiers minder in de sauna zouden zitten (dienaangaande

bestaat er nog geen enquête), maar meer omdat de banken hier in het economische leven geen onbeperkte macht kunnen ontplooien. In Duitsland neemt de financiering van het bedrijfsleven door de banken nogal eens de vorm van een echte deelneming aan. De handelsbank *Deutsche Bank* bijvoorbeeld bezit onder andere 50 procent van *Mercedes Benz* – en zo vindt men bij alle grote Duitse warenhuisbedrijven banken als grootaandeelhouders. 'De Duitse economie wordt volledig beheerst door de banken,' zegt mij een prominent financieel journalist in Keulen, 'ze beslissen onder elkaar wie het waar voor het zeggen zal hebben en welke fusies er worden voltrokken. De fout bij Krupp was dan ook, dat men daar dacht de grote banken tegen elkaar te kunnen uitspelen.'

In Nederland blijven de deelnemingen van banken in bedrijven daarentegen vrijwel zonder uitzondering beneden de vijf procent. Willen banken een grotere deelneming aangaan, dan hebben ze daartoe de toestemming van de staatsbank, *De Nederlandsche Bank (DNB)*, nodig. Een dergelijke toestemming wordt uiterst zelden gegeven.

Naast uitoefenen van dit soort toezicht over het bankwezen beheert de DNB ook de nationale geldreserve en geeft zij onze bankbiljetten uit. Op dat uitgeven is de DNB overigens zo trots, dat zij met twee stijve benen op haar copyright blijft staan en per rechtbank kranten en tijdschriften laat verbieden om Nederlandse bankbiljetten af te beelden. Iets wat in geen enkel ander land gebeurt en wat bij ons de bladen noopt om hun geldverhalen dan maar met de beeltenis van buitenlandse bankbiljetten te illustreren.

In Nederland hebben de grote banken ook niet heimelijk de macht verdeeld. Er bestaat soms een felle concurrentie, waardoor absolute machtsposities op breed terrein gewoon niet kunnen ontstaan. Algemeen directeur drs. W. Werner van de *Banque de Paris et des Pays Bas* in Amsterdam zegt: 'Zeker de multinationals zien kans de banken aardig tegen elkaar uit te spelen, en anders gaan ze naar een buitenlandse bank. Ook de kleinere bedrijven kunnen, als ze gezond zijn, gaan of staan waar ze willen.' En onderdirecteur mr. H. Klarenbeek van de *Centrale Rabobank* spreekt van een 'levendige concurrentiestrijd in de kredietverlening aan middelgrote bedrijven.'

Het trauma van de gevreesde macht der banken kwam in

ons land voor het laatst sterk de kop opsteken, toen in 1971 een werkcollege van het *Instituut voor Politieke Wetenschappen* (Universiteit van Amsterdam) in een onderzoek van de uitspraak in 1968 van NKV-voorzitter Mertens ('De hele economie van Nederland is in handen van 200 personen') tot de conclusie kwam, dat prof. dr. J. R. van den Brink en dr. C. F. Karsten – de twee belangrijkste directeuren van de *Amrobank* – 'de machtigste personen van Nederland' zouden zijn.

Het bleek dat de studenten nogal simplistisch te werk waren gegaan. Ze hadden eenvoudig het aantal commissariaten in het bedrijfsleven opgeteld. Van den Brink en Karstens bleken het grootste aantal te hebben. Maar een commissaris – zeker in zijn eentje – heeft nu ook weer niet alles te vertellen. Aandeelhouders kunnen een al te eigengereid optredende commissaris in de kortste keren een kopje kleiner maken.

Wel is Van den Brink een van de knapste en best geïnformeerde financiers en economen van Nederland. Hij was eens Minister van Economische Zaken, en nadat hij naar het bankwezen was vertrokken heeft men herhaaldelijk en hardnekkig gepoogd om hem naar zijn vroegere departement terug te halen, omdat men zich in Nederland kennelijk geen betere economie-minister kon voorstellen. Dat is natuurlijk wel eventjes een referentie. Derhalve ook luistert men terecht opmerkzaam naar wat hij heeft te zeggen. Al doende kan men bij Van den Brink ongetwijfeld van grote invloed spreken, maar 'de machtigste man' is werkelijk een wat overdreven predikaat. President Zijlstra van *De Nederlandsche Bank* en de regering weten het bankwezen aardig stevig in de hand te houden, inclusief de heer Van den Brink, als dat nodig mocht blijken.

In 1972 vond Joop den Uyl, toen nog oppositieleider, 'het in hoge mate ongezond dat de particuliere banken een overwegende invloed hebben op het voortbestaan van ondernemingen zonder dat publieke controle mogelijk is.' Hij zei voorts: 'De twee bankreuzen Amro en ABN hebben het overgrote deel van de kredietverlening aan het industriële bedrijfsleven onder controle. De overheid zou in de leiding van de banken een grote zeggenschap moeten hebben.' Het valt kennelijk toch wel mee, want Den Uyl werd later een minister-president, die ook wel wilde laten merken dat hij in het land wat te zeggen heeft. Maar onder zijn vele acties is er geen enkele te vinden, die met

bovenstaande woorden verband schijnt te houden. Grote staatsdeelneming in banken is overigens in het westen zelden een succes gebleken. Wel zijn er voorbeelden van het tegendeel bekend.

Dat wil niet zeggen dat de banken geen invloed zouden hebben op het algemene economisch-financiële gebeuren, en daarmee indirect op het door een overheid te voeren beleid. Dat is namelijk wel zo, zij het zonder kartelvorming of een duidelijk afgesproken gedrag voor de geldmarkt. De banken hebben door hun gemanipuleer met dollarleningen op de Europese markten en het helpen verschuiven van geldreserves naar landen met een op dat ogenblik sterke munt daadkrachtig bijgedragen tot de totale chaos, die in de laatste jaren in het westerse muntsysteem en de monetaire politiek is ontstaan. En door hun zogeheten geldscheppende functie (onder meer door kredieten in de economie te pompen) hebben de banken gezamenlijk ook een stevig handje geholpen bij het stijgen van de inflatie.

Van inflatie en recessie profiteren de banken als geen andere bedrijfstak. Zulke conjuncturele zaken vergroten de behoefte aan meer geld en kredieten, bovendien zakt de geldwaarde van bijvoorbeeld vastgelegde spaartegoeden, die later weer eens moeten worden terugbetaald, veel sneller dan wat zij de banken aan rente kosten. Een lucratieve inflatie en recessie dus voor de banken, in dit geval. Dat is ook de reden dat een groot aantal beleggingsadviseurs in onzekere tijden vooral bankaandelen nog als gunstige investering durven aan te raden.

Ontstaan

Banken hoeven niet alleen wegens hun meestal imponerende façades 'geldtempels' te worden genoemd. Hun geschiedenis gaat terug tot aan de echte goddelijke tempels. Daar zaten de eerste geldwisselaars, de voorlopers van de banken. Niet zozeer uit godvruchtigheid hadden ze dergelijke plaatsen uitgezocht, maar meer omdat rovers waarschijnlijk in een goddelijk huis op aarde niet zo gauw zouden durven toeslaan.

Al 6000 v. Chr. is er in de geschiedschrijving sprake van geldhandelaars in de tempels van Babylon, waar een *Igibi-bank* floreerde. Tweeduizend jaar later spreekt ook de Griekse geschiedenis over wisselbankiers in de tempels, wier beroep ver-

volgens overwaaide naar Egypte en Rome. Uit de Bijbel is het verhaal bekend, dat Jezus de 'tollenaars' met een zweep uit de tempel verdrijft, omdat hij hun 'aardse slijk' een aanfluiting van de geboden vrees voor God vond. Sindsdien is er wel wat veranderd, want de kerken plaatsen nu obligatie-emissies bij de banken en het is moeilijk voorstelbaar dat een dominee of priester met een zweep onze banken van de Amsterdamse Herengracht – dé bankstraat van Nederland – zou komen verdrijven. Hij zal er eerder met gepaste glimlach komen om over een krediet te onderhandelen.

Het type van wat wij vandaag onder een bank verstaan, duikt in de geschiedenis pas in de 14e eeuw op, in de grote Europese handelssteden als Genua, Florence, Antwerpen en Brugge. Vooral de internationale wolhandel had financiering nodig. Kredieten werden destijds – overigens nog zeer zelden – mondeling verstrekt onder aanhoring van getuigen. De belangrijkste en overwegende kredietklanten waren prinsen en koningen. Al in de vroegste vormen van bankwezen hadden de joden een groot woord mee te praten. Zij zijn tot vandaag de nimmer versagende en overal opduikende handelaars van de internationale geldmarkt gebleven.

Van de eerste werkelijke publieksbank (maar dan altijd nog uitsluitend voor handelaars toegankelijk) is pas in 1587 in Venetië sprake, waar toen de *Banco della Piazza di Rialto* werd opgericht, een zo koortsachtig handelspleintje, dat het zelfs Shakespeare en de operabühne heeft kunnen bevleugelen. De bank (het woord schijnt van een houten zitbank te stammen, waarop de vroege wisselaars hun geld pleegden uit te tellen) verzorgde vrijwel uitsluitend overschrijvingen van de ene naar de andere rekeninghouder en nam geld in bewaring (*deposito's*). Zij betaalde geen rente en verstrekte geen kredieten. Deze vroege ontwikkeling in Italië verklaart overigens waarom er in het bankwezen met zoveel Italiaanse namen wordt gewerkt als *giro, disconto, deposito, valuta.*

De eerste Nederlandse bank werd in 1609 opgericht – de *Wisselbank van Amsterdam.* Deze bank gaf wel leningen uit en verstrekte vooral kredieten aan de stad Amsterdam en voor de handel met Oost-Indië. Daarmee behoort Nederland dan in ieder geval tot de pioniers van het Europese bankwezen.

De geschiedenis van de eerste banken is doorspekt met ver-

halen over zwakke klanten (vooral regeringen), waardoor er vele vroeg of laat over de kop pleegden te gaan. De bank bleef voornamelijk een instituut voor handelaars en bedrijven. De particulier werd zoveel mogelijk geweerd, wat ertoe heeft geleid dat nog vandaag bewust of onbewust de bank als een onsociaal, gewone mensen hatend instituut wordt beschouwd, waarin heel strenge meneren met donkere pakken allerlei ondoorzichtige manipulaties op poten zetten met andere strenge meneren.

Tenslotte waren er toch wel notabelen te vinden, die vonden dat Jan-met-de-pet ook eens ergens terecht moest kunnen met zijn schamele duiten. Dat leidde in het begin van de vorige eeuw in ons land tot de oprichting van de spaarbanken, onder het goedertieren toezicht van de door notarissen, burgemeesters, rechters en zomaar rijken bestuurde *Vereniging tot Nut van 't Algemeen*. De gewone man mocht naar de spaarbank zijn centjes, stuivers en dubbeltjes brengen, kreeg daarvoor een wat armoedige rente, maar verder viel er voor hem niets te halen. De idee dat hij ooit een lening of een tijdelijk krediet zou kunnen krijgen, was gewoon te gek. Pas in de laatste twintig jaar is daarin sterke verandering opgetreden. Maar ook pas sinds die tijd is geld een algemeen goed van de hele samenleving geworden. Daarom doen nu de banken koortsachtig en met voor miljoenen guldens advertentiecampagnes een gooi naar de simpele klant – met allerlei attracties als 'gratis briefpapier' (*Amrobank*), het boek Dick Trom als geschenk (*Algemene Bank Nederland*) of langspeelplaten (*Nederlandse Credietbank*). Zoiets heeft ook de grootste fantast destijds op de Rialto-brug nooit durven dromen.

Het principe van het moderne bankwezen is zeer eenvoudig – met de ene hand geld opnemen (spaargeld, deposito's) en met de andere hand dat geld uitlenen. Als je dat laatste tegen een hoger percentage doet dan het percentage wat je aan de spaarders betaalt, dan maak je automatisch een gegarandeerde winst. Deze tussenruimte heet in het bankwezen *de marge* – en daar draait de hele bank om en van, hoewel zij er nog een heel groot pakket kosten van moet financieren. Die marge ligt bij voorkeur rond de drie procent. Nu zijn er steeds meer inkomsten bijgekomen, doordat de banken ook ondernemersgewijs

zijn gaan optreden. Ze verkopen reizen (niet graag, maar nodig om de klanten voor cheques en vreemd geld aan te trekken), ze zijn makelaars in aan- en verkoop van aandelen, handelen in goud en zilver, enzovoort.

Een belangrijke invloed op het voor kredieten te berekenen rentepercentage heeft de nationale bank van de overheid – in ons land dus De Nederlandsche Bank. Die stelt het zogenaamde disconto-tarief vast – de rentevoet, waarop de privé-banken bij de nationale bank geld kunnen opnemen. Als de overheid wil dat er méér geld in de economie wordt gepompt (om recessie te bestrijden), zal zij de nationale bank de discontovoet laten verlagen, waardoor kredieten goedkoper worden. Wil zij de verhitte conjunctuur wat afremmen, dan zal zij het disconto verhogen. Het aldus door de handels- en privé-banken opgenomen geld wordt aan de bankklanten weer als lening of krediet verstrekt tegen een tarief dat gewoonlijk 1¼ tot 2 procent boven het door De Nederlandsche Bank berekende (promessen-)disconto ligt.

Gevecht om de markt

De bank is in Nederland nog steeds een meneer. Er wordt met enig ontzag over geschreven – en dan meestal alleen over de buitenkant van hun indrukwekkende façade. Onthullende of agressieve artikelen over het bankwezen zoekt men in Nederlandse krantenarchieven vergeefs. Sommige bladen hebben wel regelmatig een speciale bijlage over onder meer het bankwezen. Daarin vind je dan artikelen van de hand van de Amrobazen Van den Brink en Karstens, van ABN-topman Batenburg of andere hoge bankbazen. Dat is zo'n beetje alsof in een bijlage over het marktaanbod van TV-toestellen en elektrische huishoudapparaten de publiciteitsman van Philips zou schrijven wat de beste keus is.

Het *NIBE (Nederlands Instituut voor het Bank- en Effectenbedrijf)* meent in een publicatie van 1972, dat de banken door het grote publiek nog steeds als kapitalistische, machtige bolwerken worden gezien, als zou blijken uit verhalen 'over de bankier die zijn paraplu uitleent als het droog is en hem terugvraagt wanneer het regent, en over de bankier wiens enige vriendelijke oog zijn glazen oog is'.

Maar de bank als meneer heeft intussen wel de ontzag inboe-

zemende hoge hoed afgezet en het deftige zwarte pak met een allerdaagser kostuum verwisseld. Nog vóór de laatste wereldoorlog was het een privilege voor de particulier om een bankrekening te mogen hebben. Maar vooral sinds de laatste tien jaar heeft het bankwezen een zeer stormachtige ontwikkeling doorgemaakt, de deuren werden voor alle soorten publiek opengegooid, elke straathoek belagerd voor weer een nieuw bankkantoor. Nu zijn er meer bankkantoren dan postkantoren, meer dan ziekenhuizen en kerken bij elkaar.

De oorzaak van deze plotse uitspatting van het bankwezen is de snelle groei van de welvaart. Het geld ging in alle bevolkingslagen in steeds grotere bedragen steeds sneller rollen. Sociale voorzieningen en stabiele economie maakten het plots mogelijk, dat ook de gewone man op lange termijn van inkomsten zeker kan zijn. Dat betekent: hij kan veilig kredieten opnemen, een auto kopen, zelfs een huis, en heeft dan nog geld over om te sparen en te beleggen. Daar wilden ook de deftigste banken wel bij zijn. Er ging een enorme markt open. Wie het nog niet zag zitten, móest tenslotte ook. Want om in de snel stijgende welvaart aan de snel stijgende verlangens van het bedrijfsleven naar verdere kredieten te voldoen, moesten nieuwe 'grondstoffen' worden aangeboord. De grondstof van de bank is het ingelegde geld – deposito's van bedrijven evenzeer als de spaarduiten van het gewone volk (en die tellen bij elkaar in 1975 méér dan 60 miljard gulden!). Zo moesten steeds meer *wholesale*-banken zich uitbreiden tot *retail*-banken. Een wholesale-bank houdt zich uitsluitend met de dienstverlening van het bedrijfsleven bezig, de retail-bank biedt ook het hele servicepakket voor de gewone consument aan. Nu, nog geen 20 jaar na het begin van deze ontwikkeling, is de bank niet méér dan een simpel deel van ons dagelijks leven, een soort fietsenmaker voor alles wat met geld te maken heeft.

Omstreeks 1957 begonnen de grote handelsbanken van destijds *(Amsterdamsche Bank, Rotterdamsche Bank, Twentsche Bank* en *Nederlandsche Handelsmaatschappij)* in toenemende mate spaargelden van het gewone publiek aan te trekken, wat tot dan toe bijna uitsluitend het terrein was van de nutsspaarbanken, de landbouwkredietbanken en de Rijkspostspaarbank. Speciaal personeel werd opgeleid, het net van kantoren sterk uitgebreid om dichter bij het volk te komen.

Een jaar later werd de *Persoonlijke Lening (PL)* ingevoerd, het krediet voor de kleine man (wat in de USA al vóór 1940 bestond). De PL nam spoedig een enorme vlucht en het gewone publiek werd daardoor al gauw een haast even belangrijke kredietklant als het bedrijfsleven. De banken breidden het kredietsysteem uit. Steeds andere variaties werden uitgevonden, zoals het *revolverend* of *continu-krediet* (een automatisch hernieuwbaar krediet met een bepaald plafond, waarop regelmatig moet worden afbetaald).

Gelijktijdig werd het in de samenleving ook steeds populairder om *giraal* (per overschrijving van de ene naar de andere rekening) te betalen in plaats van met handje-contantje. Dat was bij de banken nog steeds een tamelijke toer, zodat hier terrein aan de *Postcheque- en Girodienst (PCGD)* werd verloren.

Zo tekenden zich uiteindelijk twee grote, concurrerende blokken af – die van de grote handelsbanken enerzijds, de spaarbanken en de PCGD aan de andere kant. Het gevecht om de gunst van het gewone publiek werd steeds feller. Het publiek kon ervan profiteren door op de gunstigste voorwaarden voor spaartegoeden en kredieten te letten. Ieder vocht met de voordelen van zijn typische wapens en probeerde de wapens van de ander ook in zijn pakket op te nemen.

De banken richtten onder elkaar de *bankgiro-centrale* op om het overschrijven van geld te vergemakkelijken en te versnellen. Vervolgens werd de *salarisrekening* uitgevonden – een gewone privé-girorekening bij de bank, waarop rente over het tegoed wordt uitgekeerd. De postgiro gaf immers géén rente. De betaalcheque werd uitgevonden en later de Eurocheque, waardoor het betalen per cheque onder garantie van de bank (door middel van de bijbehorende kaart) werd gepopulariseerd, hoewel bij ons het betalen per cheque nooit zo goed is aangeslagen als in andere westerse landen. Het automatische overschrijdingskrediet ('rood staan') werd erbij gehaald. Tenslotte zijn de banken zelfs begonnen vakantiereizen te verkopen, wat in geen ander land in deze vorm bestaat.

Inmiddels vergrootten de banken hun markten ook door het aangaan van fusies. De grootste dreun (waarbij De Nederlandsche Bank uit angst voor te grote concentratie van financieel-economische macht veel moeite had met de onontbeerlijke *'verklaring van geen bezwaar'*) viel in 1964: de Twentsche Bank en

de Nederlandsche Handelsmaatschappij fusioneerden tot *Algemene Bank Nederland* (ABN) en de Amsterdamsche en Rotterdamsche Bank tot de *Amsterdam-Rotterdam Bank* beter bekend onder de afkorting *Amrobank*.

Deze fusies maakten een sterke uitbreiding van de kredietgeving mogelijk, maar vooral ook het uitleggen van een zeer groot, fijnmazig net van kleine bankkantoren over heel het land, om nog meer mensen aan te lokken. Als hongerige geldwolven bleven deze reuzen verder kleinere banken opslokken.

De Amro slokte bijvoorbeeld *Labouchère & Co* (Amsterdam), *Landry & Van Till* (Den Haag), *T. Goederwaagen en Zoon* (Gouda), *Hogema's Bank* (Groningen) op en legde in 1974 de hand op de deftige Haagse bankgroep *Pierson, Heldring & Pierson*, die zelf al het een en ander had opgenomen. De ABN bleef op de tweede plaats vechten om de eerste plaats te krijgen, slokte de *Hoornsche Bank, Alphense Bank, Haagsche Bankvereeniging, Hollandsche Bank Unie*, en enkele meer op, maar bereikte de eerste plaats pas in 1975 door de overname van de *Bank Mees & Hope*, die ook al het een en ander aan kleinere banken in haar buik had.

Dit soort fusies zijn indirect ook een uiting van het scherpe toezicht en de strenge eisen betreffende het bankwezen in Nederland. De kleine banken, die zich in een grotere bankgroep moesten laten opnemen, hadden moeite met de zogenaamde *solvabiliteitseisen* van De Nederlandsche Bank. De kredieten die een bank uitgeeft, mogen volgens deze eisen slechts een bepaald percentage van het eigen vermogen bedragen, opdat de bank niet door een paar zwakke klanten plots failliet kan gaan, waarbij de klanten meestal naar hun centen kunnen fluiten.

De kleinere banken hadden bovendien moeite om het eigen vermogen voldoende te laten groeien en aldus aan de stijgende kredietvraag te kunnen blijven meedoen. Ze konden wel eigen obligaties uitgeven, maar daardoor ontstond al gauw een niet meer geheel gezonde verhouding tussen eigen en vreemd vermogen. Zulke banken kregen het tenslotte ook moeilijk om nog in voldoende mate goedkope spaargelden aan te trekken. Een fusie met een grote bank was dus de beste oplossing. Zo werden de groten steeds groter en konden hun aanval op de markt van het grote publiek voortdurend intensiveren.

Het is uitgerekend de *Vereniging van werknemers bij Banken, Verzekeringen en Administratiekantoren (BVA)*, die zich over de grote uitbreiding van het bankennet zorgen maakt met de opmerking in 1972: 'Het is bedenkelijk dat vrijwel elk groot bankbedrijf op elke straathoek en in elk winkelcentrum gevestigd wil zijn.' De BVA vreest dat bij een verdergaande daling van de rente dit grootse apparaat onrendabel gaat worden, waardoor er rake klappen met ontslagen kunnen vallen.

De postgiro en spaarbanken konden niet lijdzaam blijven toekijken hoe de handelsbanken de markt veroverden. De giro voerde nu ook de salarisrekening in, maakte een systeem om girokaarten internationaal als cheque te kunnen gebruiken, maakte reclame met het portvrije verkeer en voerde tenslotte ook nog spaargirorekeningen (samen met de *Rijkspostspaarbank*) in. De spaarbanken, in de vorige eeuw ontstaan uit de goedheid van de notabelen om ook de 'kleine luyden' het sparen mogelijk te maken, begrepen dat hun simpele spaarboekje niet meer van deze tijd was. Zij gingen in de tegenaanval door ook rekening-courant, cheques, kredieten en alle spaarvormen in te voeren – dus een kleinere uitgave van de grote handelsbanken voor de gewone man te worden. Onder elkaar stichtten deze nutsspaarbanken de *Bank der Bondsspaarbanken* om van alle markten thuis te zijn op de geld- en kapitaalmarkt.

Welke bank voor wie?

De strijd van de banken om de particulieren is nog lang niet ten einde. Zoals volgens het spreekwoord kennelijk nogal eens gebeurt, vochten ook in de bankwereld twee om een been en liep er de derde mee heen. En dat is de *Rabobank-organisatie* – 1970 ontstaan door de fusie van *Boerenleen- en Raiffeisenbanken.* De Rabobank ontwikkelde zich snel tot de verreweg grootste en meest profijtelijke bank van Nederland. (De grootte van een bank wordt gewoonlijk bepaald aan de hand van het balanstotaal, wat evenwel een onjuist beeld geeft, want daarin zit ook de enorme omzet op de Eurodeviezenmarkt vervat, waar weliswaar in zeer grote bedragen wordt gehandeld maar relatief weinig winst wordt gemaakt). Aan de winst van de Rabobank kan geen handelsbank in Nederland tippen – haar kantorennet is zo groot als die van alle andere grote banken bij elkaar. Bij de Rabobanken zijn er 6.720.000 spaarrekeningen (sommige

mensen hebben verscheidene spaarrekeningen gelijktijdig), 1.925.000 rekeningen-courant, 830.000 leden en de 1.079 aangesloten banken hebben inclusief mobiele en tijdelijke ontvangkantoren in totaal 3.155 vestigingen.

Voor het grote publiek, de gewone man (en in banktermen worden daartoe ook nog mensen met een jaarinkomen van rond de 80.000 gulden gerekend) is de Rabobank dan ook de meest ideale instelling, een perfecte combinatie van de simpele spaarbank en een democratische handelsbank. De Rabo heeft het meest uitvoerige pakket van diensten en inlegmogelijkheden voor de particulier, en offreerde daarnaast als eerste vakantiereizen, waarmee zij nu op verre na de grootste is (130.000 verkochte reizen in het seizoen 1974/75), en is tevens de grootste Nederlandse tussenpersoon (makelaar) voor verzekeringen. Zou dit alles op een zuiver commerciële bank, in de handen van een groep kapitalistische aandeelhouders, van toepassing zijn, dan zou je veeleer huiveren van zoveel macht. Maar er komt nog bij dat de Rabo ook nog de meest sympathieke bankinstelling is. Het is een coöperatieve vereniging zonder uitgesproken winstbejag, in die zin dat de winst aan de eigenaars (aandeelhouders) moet worden uitbetaald. De winsten blijven binnen de organisatie, die zichzelf daarmee kan vergroten en iets meer concurrerend kan zijn dan andere banken. Daardoor kan de Rabo voortdurend ernaar streven met haar kredietpercentages steeds net iets lager te liggen dan de andere banken en bij haar ook een trouwe klant nog met een krediet kan worden geholpen, waar andere banken het koel berekende risico te groot vinden.

De Rabobank staat zo dicht bij zijn klanten, omdat velen van hen ook *leden* zijn. Zo heeft de Rabo-organisatie ondanks de fenomenale groei nog iets van het oorspronkelijke menslievende karakter behouden. Idee en oprichting van de Raiffeisen- en Boerenleenbanken stammen van *Friedrich Wilhelm Raiffeisen*, die in 1848 als burgemeester van het Duitse dorpje Weyerbusch naar een systeem zocht om de schrijnende nood van de plattelandsbevolking te lenigen. De boeren begonnen elkaar onderling te helpen met renteloze leningen – want de een ontving het geld voor zijn oogst in de zomer, de ander geld voor vee in de winter. Raiffeisen voelde zich overigens gesterkt door een hemelse zegen over het geld. Hij schreef: 'De Heer en

Heiland geeft zelf de richting aan als Hij in de Bergrede zegt: "Zoekt allereerst het Rijk Gods en Zijn gerechtigheid en alles (namelijk de aardse behoeften) zal u worden gegeven".'

Aldus werd de basis voor de Boerenleen- en Raiffeisenbanken gelegd, hoewel die moderne bankorganisatie van thans haar klanten wel niet meer met een verwijzing naar Jezus' bergrede het hoogste rendement en uitkomst uit financiële nood zal durven beloven. De twee organisaties groeiden afzonderlijk en werden in Nederland in 1970 tot de *Centrale Rabobank* gefusioneerd. Bij deze fusie bleek de legendarische vroomheid van Raiffeisen nog even een vinger in de pap te hebben – want het was een financiële oecumene van de vanouds katholieke Boerenleenbanken met de even vanouds protestantse Raiffeisenbanken.

De oude constructie is blijven bestaan, al is het dan dat rentetabellen nu binnen de bank belangrijker zijn dan het Boek der Boeken. In elke plaats is de Rabobank in feite een onafhankelijke coöperatieve vereniging met een niet gehonoreerd plaatselijk bestuur. Wie een krediet of hypotheek wil, moet – kosteloos – lid worden. Een deel van het plaatselijke Rabo-vermogen moet bij de Centrale Rabobank worden geplaatst, die ook verder voor al de grote studies, administratie en dienstverleningen zorgt, die te kostbaar zouden zijn als elke plaatselijke Rabo daarvoor zelf zou moeten zorgen. Door deze stelling van *Eendracht maakt Macht* kan ook de solvabiliteit van de gehele organisatie sterk worden verhoogd. Maar de plaatselijke organisaties blijven een grote stem behouden, wat zeer in het voordeel is van de gewone klant, die bovendien als lid nog een stem heeft in de plaatselijke jaarvergadering van deze coöperatieve vereniging. Dat alles bij elkaar plus het zeer uitvoerige dienstenpakket (zie opstelling aan einde van dit hoofdstuk), maakt volgens mij de Rabobank voor de 'gewone man' de meest ideale bank.

Bij het kiezen van de bank, waar men zijn spaargeld of vermogen wil (laten) beleggen en andere zaken wil regelen, is het namelijk niet uitsluitend van belang om naar de beloofde rente te kijken. Het is vooral ook belangrijk te weten of die bank iets wil en kan terugdoen. Aan een meneer die zomaar eens komt binnen wandelen, is de bank lang niet zo gauw geneigd een krediet te geven als —aan een klant die al gerui-

me tijd zijn spaarcenten komt brengen of er zijn privé-rekening heeft. De persoonlijke band en het goed-bekend-zijn speelt in financiële zaken een zeer belangrijke rol. Wie meer benen wil hebben om financieel eventueel op te kunnen gaan staan, kan ook bij twee of meer banken relaties onderhouden, door bijvoorbeeld het salaris van de werkende echtgenote op een andere bank dan die waar meneer al is te laten overmaken.
Bij behoefte aan een krediet kan men dan altijd nog naar de bank van de tweede rekening gaan als de bank van de eerste rekening neen heeft verkocht.

Karaktertrekken als die van de Rabobank vindt men ook wel bij de *Bondsspaarbanken (Spaarbank van de stad ....).* Ook zij werken zonder winstdwang – de winst *(exploitatie-overschot)* blijft binnen de organisatie. Maar zij gaan onder het wat patriarchale image gebukt, dat zij begin vorige eeuw door de notabelen werden opgericht uit een soort liefdadig streven voor de kleine man. Dat heeft mede ertoe geleid, dat de spaarbanken in de laatste jaren terrein hebben verloren. Met het opnemen van allerlei diensten, die men ook bij andere banken kan krijgen (zelfs ook vakantiereizen zij het met tegenzin), en het binnenkort inschakelen van het voorlopig modernste nationale computersysteem voor de privé-girorekeningen probeert de spaarbankorganisatie terrein te houden met advertenties van de Spaarbankbond, waaruit deze alinea: 'Inderdaad, de Bondsspaarbanken zijn wat 'anders dan andere'. In het Nederlandse bankgebeuren belichamen zij een stukje vriendelijkheid en sociaal besef. Dat dit niet ten koste gaat van een komplete, eigentijdse, efficiënte dienstverlening is iets wat een groeiend aantal kliënten ervaart.'

Bij de Spaarbankbond heeft men moeite met de beantwoording van mijn vraag, waarom iemand zijn rekeningen en overige geldzaken door een spaarbank in plaats van een andere grotere bank zou moeten laten behandelen. Terecht wijst men er (slechts) op, dat de spaarbank geen ander belang – en dus geen andere klant – kent dan de particulier. Het lijkt vooralsnog moeilijk om van het image van de centen-telapparaten en de genade der welwillende hoogheid der notabelen af te geraken. De spaarbanken zullen het moeilijk hebben in het gevecht der banken om de gunst van het volk. Een verdere, grondige

reorganisatie en *face lifting* lijkt nodig. Toch wil ik vooral groepen als bejaarden en mensen die met bescheiden middelen toch een goede bankservice willen hebben, de Spaarbank als de geschiktste 'huisbank' aanraden. Dat de spaarbank enigszins onder het vroegere image lijdt, wil nog niet zeggen dat zulks terecht is.

Aan de andere kant staan de handelsbanken, zoals *Amrobank, Algemene Bank Nederland, Nederlandsche Middenstands Bank, Nederlandse Credietbank, Slavenburg's Bank* en *Van Lanschot.* Slechts de twee eersten kunnen nog – samen met de Rabo – echte publiekbanken worden genoemd. Volgens cijfers van 1975 beheerst de ABN 27 procent van de gehele Nederlandse bankenmarkt, de Rabo 25 en de Amro 24,5 procent. De Middenstandsbank heeft 9 procent in handen en de overige grootbanken ieder tussen de één en drie procent.

De grote handelsbanken (Amro, ABN) eten van twee walletjes. De ABN bijvoorbeeld, op de voorlopige ranglijst voor 1975 de grootste van Nederland, maakt 30 procent van zijn winst in het buitenland, waar het wereldwijd 130 kantoren heeft voor grote financiële transacties. En 79 procent van haar totale kredietverlening gaat naar het bedrijfsleven, 21 procent naar gezinshuishoudingen (zogeheten *consumptieve kredieten*). Aan kredieten voor particulieren heeft deze grootbank ruim 700 miljoen gulden uitstaan, aan hypotheken voor woningen 1,4 miljard gulden. Bedrijven zijn voor dit soort grootbanken belangrijker dan de particulier. Concurrenten nemen wel eens misprijzend het woord 'geldfabrieken' in de mond.

Door voor 29 procent eigendom van de Nederlandse staat te zijn, neemt de *Nederlandsche Middenstands Bank (NMB)* een wat bijzondere plaats in. Tot aan de herfst van 1975 konden middenstanders kredieten met staatsgarantie slechts bij de NMB krijgen. Dat riekte naar oneerlijke concurrentie en dus werd uiteindelijk ook mogelijk gemaakt om zulke kredieten met garantie via andere banken te verkrijgen. Een enorm apparaat aan gespecialiseerde mensen en documentatie heeft de NMB in de loop der jaren opgebouwd voor het financieren van het middenstandsbedrijf, zodat deze bank de aangewezen weg is voor de middenstanders. Dat wil overigens niet zeggen dat andere banken niet ook zaken met middenstanders doen.

Juist de kleineren van de groten, zoals de *Nederlandse Credietbank, Slavenburg's Bank* en *Van Lanschot* zoeken als kredietgevende banken vooral de betere middenstander. Zij veroveren hun marktaandeel door specialisatie op bepaalde sectoren van het bedrijfsleven en proberen de allergrootste banken te overtroeven door het bij hen nog mogelijke directe contact tussen hoogste directie en (belangrijke) klant. De particulier is er ook wel welkom – vooral met spaarcenten, waarvoor deze banken met een iets hoger rente-percentage moeten lokken dan de concurrentie, omdat zij zich geen uitvoerig kantorennet kunnen permitteren – maar deze banken verwachten niet uit de slag om de particuliere klanten als winnaar uit de bus te komen. Een paar particulieren met zeer dik gevulde vestzakken is hen liever dan een grote massa met zuinige bedragen.

Tegen fusies en eventuele problemen met het eigen vermogen hebben deze banken zich gewapend door machtige grootaandeelhouders binnen te halen. De Engelse bank *National Westminster* bezit 25 procent van Van Lanschot (de oorspronkelijk Brabantse familiebank met *Philips*-geld erin). In Slavenburg heeft de *First National Bank of Chicago* een belang van 30 procent. En de Nederlandse Credietbank heeft zijn sterke expansie van de laatste jaren onder meer kunnen realiseren door met 30 procent de Amerikaanse *Chase Manhattan Overseas Banking Corporation* (een kind van de fabuleuze Rockefellers) en met 25 procent de excentrieke Duits-Zwitserse multimiljoenenbaron Thyssen-Bornemisza (wiens portefeuille de deels in Nederland gevestigde firma *Thyssen-Bornemisza Group* is) in huis te halen.

Na deze banken is er nog de *Kas-Associatie*, eigendom van de *Vereniging voor de Effectenhandel* en nauwelijks nog een publieksbank te noemen. Zij legt zich voornamelijk toe op het beheren van grotere aandelenportefeuilles en het uitvoeren van testamenten, waarin méér staat dan wie oma's soepterrine mag hebben. Dit geldt ook voor de bank *H. Albert de Bary & Co.*, in vijf gelijke delen eigendom van de *Amro, Deutsche Bank, Schweizerische Kreditanstalt, Société Générale* (Parijs), en *Société Générale de Banque* (Brussel).

Wat overschiet zijn zeer kleine banken (zie tabel aan einde van dit hoofdstuk). Ze vervullen slechts een zeer lokale functie en hun omzet is overeenkomstig klein. De bank *Mendes Gans* is

eigenlijk de Nederlandse huisbank van de Amerikaanse multinational *Dow Chemical*, die voor 40 procent eigenaar is. Nederlands kleinste bank, de *Randstad Bank* te Zeist, is een nog zeer jong en moedig initiatief van enkele plaatselijke kooplieden, die om niet geheel duidelijke redenen het zo dringend nodig vonden om de metropool Zeist en naaste omgeving met een bloedeigen bank te stofferen.

Een nieuwkomer op de Nederlandse publieksmarkt van de retailbanken is de *Banque de Paris et des Pays Bas (Paribas)*, in de vorige eeuw ontstaan uit de fusie tussen een Nederlandse en Parijse bank, maar thans een bijna volledig Frans bezit. Daarom komt deze bank niet voor op de lijst van Nederlandse banken. Maar dat houdt de Paribas er niet vanaf om toch flink aan de Nederlandse wegen te gaan timmeren als geen andere buitenlandse bank het hier in zijn hoofd zou halen.

De Paribas (al wel in België op vele straathoeken vertegenwoordigd) wil naast wholesale ook activiteiten van retailbanking opnemen, 'om meer grondstof voor de grote kredietzaken te hebben', aldus adjunct-directeur drs. A. Brans. Om op deze al zo druk bezette en fel bevochten markt nog een plaats te veroveren, zal de bank met opvallende voorwaarden en service moeten komen. Eind 1975 viel zij op door een der gunstigste spaarrekeningen aan te bieden, de *reservegeldrekening* met 6¼ procent en 3000 gulden opname per maand vrij en zonder kosten. 'Daarmee willen we in de markt springen. Van andere banken hebben we al verraste kommentaren gekregen', aldus marketingchef drs. A. Maussen. Het kan de moeite lonen de schreden van deze bank verder te volgen en van voordelige aanbiedingen gebruik te maken. Want slechts met bijzondere aanbiedingen en service zal het Paribas kunnen lukken om ondanks de bestaande concurrentie de geplande 40 kantoren met succes in Nederland te openen (minstens één in elke agglomeratie met meer dan 100.000 inwoners). Bovendien maakt zij vooral reclame met haar chique (Franse) schrijfwijze van het woord bank: *banque*. Daarmee kan zij in ieder geval in Haagse lanen op liefde stoten en elders bij mensen, die het aan hun standing verplicht achten om het woord bank door de neus uit te spreken, want de *que* achter banque blijft in de uitspraak verder toch gelijk aan onze eigen boeren-Hollandse k van kaas. Van de schrijfwijze moet het

komen. 'Veel ingenieurs en inspecteurs schrijven bank als BANQUE', adverteert de Paribas dus.

Voor al dit soort chique banken zijn de grote kredietzaken met bedrijven de belangrijkste kurk om op te drijven. Zelfs als je er als particulier binnenstapt voor een krediet van honderd- of tweehonderdduizend gulden met de beste garanties, dan word je weliswaar zeer voorkomend behandeld, maar je bent er nog geen grote jongen mee.

De kredietzaken van belang beginnen bij het miljoen en liggen bij deze middelgrote banken bij voorkeur tussen de vijf en tien miljoen gulden. Daarvoor gelden geen vaste rentepercentages – zoals bij bijvoorbeeld een Persoonlijke Lening. De bedrijven kunnen dus de banken tegen elkaar uitspelen. Het werk dat nodig is om de stabiliteit van de firma en de met het krediet beoogde investering te onderzoeken alsmede de kwaliteit van de gestelde zekerheden kunnen bepalend zijn voor het niveau van de rente. Hoe minder werk aan dit vooronderzoek verbonden, des te minder rente.

Daarom ook specialiseren zich de banken bij voorkeur in bepaalde branches. Zij weten dan onmiddellijk welke mogelijkheden en risico's er bestaan, en de bedrijven van de de branche weten waar ze met weinig uitleg onmiddellijk terecht kunnen.

Natuurlijk bestaan er ook kredieten van meer dan 100 miljoen gulden, en zelfs in de miljarden. Vooral sinds de olie-industrie zo'n hoge vlucht heeft genomen. Zulke kredieten kan evenwel geen enkele bank ter wereld meer helemaal alleen op zijn rug nemen. Daarom heeft de laatste jaren de vorming van *bankconsortiums* een hoge vlucht genomen, zodat ook de machtigste bank niet meer alle macht heeft. Er is altijd wel een baas boven baas. Er zijn thans meer dan 60 van zulke syndicaten.

De grootbanken nemen aan verscheidene van zulke syndicaten deel. De Amro zit bijvoorbeeld met vijf andere grote (buitenlandse) banken in de *European-American Banking Corporation* en de *EBIC*, die ook Arabische investeringsmaatschappijen heeft opgericht. Met maar liefst 250 andere banken en grote bedrijven (voor Nederland o.a. *Philips, Shell, Unilever, SHV*) zit de Amro ook in de *Adela Investment Company*, die zich op investeringen in Zuid-Amerika concentreert.

De Rabobank zoekt het meer bij het gewone, binnenlandse publiek en bedrijfsleven, maar zit voor grote zaken wel samen

met de grootste bank van de wereld, de *Bank of America*, in het consortium *Rabomerica International Bank*.

De ABN vindt men in het syndicaat voor export-financiering naar de USA *ABECOR* (met de banken *Brussel-Lambert, Dresdner Bank, Bayerische Hypotheken- und Wechselbank*). Speciaal voor de financiering van de bouw van kernreactoren werd het consortium *INCC* opgericht (met naast ABN o.a. de *Bank of America*, de Engelse *Barclay's Bank*, de Italiaanse *Banca Nazionale del Lavoro* en nog enkele meer). Het consortium *SFE* (ABN en zeven andere banken) heeft bijvoorbeeld een Arabische investeringsbank opgericht.

De vijf grootste banken van de wereld zijn overigens : 1. *Bank of America* (USA), 2. *First National City Bank* (USA), 3. *Chase Manhattan Bank* (USA), 4. *Banque Nationale de Paris* en 5. *Deutsche Bank*. Een Nederlandse bank zoekt men nog bij de eerste 30 van de wereld tevergeefs. De 500 grootste banken van de wereld hadden 1974 gezamelijk in kas: 1.992.900.000.000 dollar.

Salarisrekening

Het felle gevecht op de Nederlandse markt wordt onvermoeibaar meegestreden door de *Postcheque- en Girodienst*, in vorm en service een der beste van de westerse wereld, en de *Rijkspostspaarbank (RPS)*. We mogen dank zij hen zelfs nog met de oprichting van een gloednieuwe bank in ons land rekenen. De staat, die altijd al flirtte met de idee van een staatsbank, wil beide organisaties verenigen tot een *Postbank*. Niemand twijfelt eraan dat die er in de komende jaren ook zal komen – streefjaar lijkt 1977 te zijn. Maar al voordat het zover is, heeft de postgiro de helft van alle salarisrekeningen in ons land en verwerkt volgens de cijfers van 1974 jaarlijks 370 miljoen betalingsopdrachten tegen 138 miljoen bij de gezamenlijke banken. Het is maar de vraag wat die Postbank zoal aan het dienstenpakket gaat toevoegen, en met welke door de overheid geschapen voordelen zij de concurrentie gaat verscherpen.

De consument profiteert zeer duidelijk van deze concurrentie, waaraan we in ieder geval danken dat we de *salarisrekening* nog hebben (tenminste nog op het moment waarop deze eerste druk wordt geschreven). De gezamenlijke banken willen ervan af, maar durven die afschaffing voorlopig nog niet aan, omdat

de postgiro niet mee wil doen. En daarmee mogen we blij zijn, want in de ons omringende landen bestaat zo'n gunstige vorm van rekeningcourant niet eens.

De rekening werd als grote verleider in 1967 uitgevonden om de massa naar de banken te lokken. Men diende zijn salaris niet meer per loonzakje te laten uitbetalen, maar per overschrijving door de werkgever op een bank- of girorekening van de werknemer. Over de laagste stand van het tegoed in perioden van telkens twee weken werd maar liefst 3,5 procent rente berekend.

Maar nauwelijks liep die zaak goed en wel, of de banken schenen zich van spijt al de haren uit het hoofd te trekken en zij proberen voortdurend de beloofde voordelen naar beneden te schroeven. In 1970 werd de rente verlaagd tot 2,5 procent, in 1972 tot 1,5 procent. Daarbij is het voorlopig gebleven, terwijl de banken voortdurend lieten mededelen dat ze helemaal van die rente af willen en als enig privilege slechts de volledige kosteloosheid van de rekening willen behouden. Zo'n maatregel zou overigens wel in overeenstemming zijn met de gebruiken in het buitenland, waar het al als een voordeel geldt dat op een salaris-giro-rekening de eerste vijf of tien mutaties per maand zonder kosten worden uitgevoerd.

De banken beweren dat ze de kosten van een salarisrekening verkeerd hebben gecalculeerd en voeren in de laatste jaren, zoals elke bedrijfstak, de enorme stijging van kosten en lonen als argument aan. Ze moeten er gezamenlijk 50 miljoen gulden of meer per jaar op toeleggen. De ABN rekende al in 1972 voor, dat er per klant 20 gulden bij moet. En volgens de Amrobank kost een salarisrekening met een gemiddeld tegoed van *f* 1760 aan kosten *f* 164. De bank zou met dat geld dus 9,5 procent winst moeten maken, wat haast niet meer mogelijk is.

Toch zijn die kosten niet objectief berekend. Want het 'lokkertje' heeft in ieder geval de bedoelde verleiding gerealiseerd – de mensen hebben in groten getale de weg naar de bank gevonden en maken van vele andere diensten gebruik, waarvan het voordeel voor de bank niet exact becijferd kan worden. Grosso modo zijn de banken er zeker niet slecht bij gevaren.

Juist die concurrentiestrijd houdt de banken terug van een te snelle afschaffing van de rentevergoeding. Want de postgiro vindt het allemaal niet zo dramatisch. Zouden de banken des-

ondanks eenzijdig maatregelen nemen, dan dreigt een ware uittocht van klanten. De *Katholieke Bond van Overheidspersoneel (KABO)* heeft daartoe voorzorgelijk al opgeroepen: 'Als de banken in ons land zouden besluiten geen rente meer te geven op een salarisrekening bij een bank, dan wordt de Nederlandse werknemer door het kapitalistische banksysteem bij de neus genomen. In zo'n geval is er maar één ding wat die Nederlandse werknemer moet doen: achter elkaar zijn bankrekening opzeggen en een girorekening openen... Minister, girodienst, denk aan uw sociale dienstverlenende taak ten behoeve van de Nederlandse werknemer en leg niet het loodje voor het kapitalistische bankwezen'.

De volgende fase in de concurrentiestrijd zou dus wel eens een harde confrontatie tussen een Postbank en de privébanken kunnen zijn. De strijd tussen de banken om de klanten is zonder dat in Nederland toch al harder dan in omringende landen. Dat belemmert het ontstaan van een ware machtspositie. En de gewone klant is de lachende toeschouwer.

Het samengesmede wapen van de banken in deze strijd is de *Nederlandse Bankiersvereniging*, waarin de directeuren van de banken elkaar regelmatig ontmoeten en trachten allerlei afspraken te maken om gezamenlijk te kunnen optreden. In de Bankiersvereniging worden onder meer de minimum-tarieven afgesproken voor de verscheidene bankdiensten. Uit de lijst voor 1975:

- gireren en binnenlandse cheques zijn vrij van kosten;
- bewaarloon effecten tot aan *f* 500.000 = 1% van totale waarde;
- safe-huur per jaar = 25, 50 en 100 gulden al naar grootte van de safe;
- kosten van hypotheek kunnen vrij worden bepaald;
- rente Persoonlijke Lening = vrij te bepalen;
- geldwissel = per transactie één gulden;
- transfer geld naar buitenland = tot *f* 25 vrij, tot *f* 25.000 = 1 promille;
- een normale overschrijving van een girorekening naar een andere girorekening duurt minimaal twee dagen, maximale tijdsduur niet vastgelegd.

Kan de bank failliet?

Aan het einde van dit hoofdstuk over banken past misschien ook de vraag of er ooit een einde aan een bank kan komen – het meest dramatische failliet in de economie, omdat onherroepelijk een hele reeks mensen en bedrijven mee de diepte worden ingezogen. En helaas hoort men op geregelde tijden – voornamelijk uit het buitenland – van zo'n *bankkrach.*

Aan de jaren twintig en dertig van deze eeuw worden de bankmensen bijvoorbeeld niet zo graag herinnerd. Er gingen toen in reeksen banken over de kop. In Europa werd het dramatische hoogtepunt bereikt in 1931, toen de Oostenrijkse Bank *Credit-Anstalt* het onder de toenmalige scherpe recessie begaf, waardoor in Keulen de provinciale bank, die bij de Credit-Anstalt nogal wat tegoeden had staan, eveneens de deuren moest sluiten, omdat zij bovendien al geplaagd werd door de te grote opvragingen van spaartegoeden van door de economische wereldcrisis bang geworden burgers. In het zog volgden andere banken. Een soort sneeuwbaleffect, dat bij elke krach van een bank met enige betekenis dreigt te ontstaan. Destijds moesten dan ook in tal van Europese landen de regeringen ingrijpen om de banken op de been te houden.

In het geldland bij uitstek, de Verenigde Staten, zag het er nog veel verschrikkelijker uit. In de jaren tussen 1919 en 1931 verdween de helft van het totaal aantal banken – maar liefst 16.000 moesten de kaars uitblazen.

Inmiddels hebben de Centrale Banken (de banken van de overheid) hun toezicht op het bankwezen om deze redenen vele malen verscherpt, vooral ook in Nederland.

De laatste bankkrach in Nederland vond in 1966 plaats. De deftige bank *Teixeira de Mattos* ging toen over de kop. Het toezicht van De Nederlandsche Bank had desondanks niet zozeer gefaald. De bankheren hadden allerlei bedrieglijke manipulaties uitgehaald, waren zelfs met de bij hen door klanten in bewaring gegeven aandelen gaan leuren. Een uitermate onverkwikkelijke, gewoon criminele zaak. Om zulke redenen ook stelt De Nederlandsche Bank scherpe eisen betreffende de bonafiditeit van eigenaars en directeuren, als iemand een nieuwe bank in Nederland wil openen.

Ook bij de internationaal gezien grootste bankkrach van de laatste jaren, het ineenstorten van de Duitse *Herstatt*-bank, ging

het duidelijk om vals spel en dus niet om een gewoon faillissement door economisch-financiële oorzaken. Bij de Herstattbank waren enkele topheren wild geworden bij het speculeren met de op- en neergaande koersen van buitenlandse valuta's. Als je goed speculeert, kan je daarmee inderdaad binnen korte tijd grote sommen verdienen. In het begin ging het dan ook uitstekend, zodat uiteindelijk heel het bankpersoneel begon mee te doen. Het was waarlijk een dolgedraaid valutacarrousel, waarin de bankbedienden wel móesten geloven dat niks zo makkelijk is als geld verdienen via speculatie.

Maar toen speculeerde men er een paar keer naast. De gaten moesten gevuld worden. Daarbij kwamen allerlei manipulaties te pas om niet uit de boekhouding te laten blijken wat er in werkelijkheid gebeurde. Zo werd het staatstoezicht op de bank om de tuin geleid. Toen de kas al drie keer leeg was en pogingen om de zaak te redden alleen maar nieuwe schulden betekenden, moest de bank zijn faillissement bekennen. Woedende spaarders groepten voor gesloten bankgebouwen samen. Er was weliswaar een steunfonds van de gezamenlijke banken, maar dat kon grote verliezen voor vele spaarders en bedrijven niet verhinderen. Bovendien ontstond een golf van argwaan tegen andere (kleinere) banken en dreigden weer eens andere banken, die bij Herstatt nog grote bedragen hadden uitstaan, in de val te worden meegesleurd.

Druppel na druppel werd na dit debâcle bekend dat ook bij andere, zelfs zeer vooraanstaande banken eveneens enorme verliezen met dit soort speculaties waren geleden. De *Bank van Brussel* kreeg een enorm verlies te verwerken, en hoewel tweede bank van het land bespoedigde dit de fusie met de *Bank Lambert* tot de nieuwe *Bank Brussel-Lambert*. Ook bij de fusie van de *Bank Mees & Hope* met de ABN zou alleen al de angst in de bankwereld (waar onderling vertrouwen een heel grote rol speelt) hebben meegespeeld. De grote aandeelhouder *Morgan Guaranty International* liet zich naar verluidt mede door deze angst leiden bij het uitvaardigen van een verbod voor verdere grote speculaties, waardoor een fusie des te meer noodzakelijk werd.

De monetaire chaos met op hol geslagen valuta is iets van de laatste jaren. De controle-instanties hebben inmiddels maatregelen kunnen nemen. Meer en meer ook zorgen de bankiers-

verenigingen, in samenwerking met de staat, ervoor dat faillissementen op tijd worden voorkomen door de zwakke bank snel met een sterkere te laten fusioneren. Zo gebeurde nog in 1975 met de als een komeet omhoog geschoten Engelse bank *Slater, Walker*, die plots de bodem van zijn kassa begon te zien. Zo hopen de bankiers te voorkomen, dat het publiek zo min mogelijk door een fatale schok in het vertrouwen in de banken hen de rug zouden toekeren.

Een bankkrach is in het streng gecontroleerde Nederlandse bankwezen – afgezien van grootscheeps criminele handelingen als oorzaak – voorlopig nauwelijks denkbaar. Vergeleken met het buitenland zijn de zeden, de financiële positie, de controle en de concurrentie in het Nederlandse bankwezen uitermate gezond.

Wat de bank u kan aanbieden

Het dienstenpakket van de banken wordt steeds verder uitgebreid. Navolgend een voorbeeld van de vele mogelijkheden, getoond aan de hand van het uitvoerige dienstenpakket van de *Rabobank*. Sommige benamingen zijn typisch met deze bank verbonden, maar de diensten zijn in overeenkomstige vorm ook bij andere banken te vinden.

1. Dagelijks opvraagbare spaarrekening.
2. Spaarpremieboekje.
3. Spaarplan *Grijp 5*.
4. Zilvervloot.
5. Spaarrekening met opzegtermijn van 3, 6 12 en 24 maanden.
6. Eén- en tweejarige deposito-brieven aan toonder.
7. Twee- en vierjarige termijnplanbrieven aan toonder.
8. Twee- en vierjarige spaardepotbewijzen op naam.
9. Vijf- en zevenjarige spaardepotbewijzen op naam.
10. Vijf- en zevenjarige termijnplanbrieven aan toonder.
11. Bedrijfs- en rijksambtenarenspaarregelingen.
12. Spaarloonregelingen.
13. Winstdelingsspaarregelingen.
14. Automatisch sparen.
15. Privé-rekening en rekening-courant.
16. Studentenrekening.
17. Betaalcheques, Eurocheques.

18. Verzekeringen (bijna alle soorten).
19. Effecten-transacties.
20. Verkoop en inkoop van goud.
21. Verkoop van munten en penningen.
22. Hypotheken – a) met lineaire aflossing;
    b) met annuïteiten;
    c) met gestaffelde aflossing;
    d) met vijf jaar uitgestelde aflossing;
    e) de inkomens-groeihypotheek;
    f) tweede hypotheken;
    g) top-hypotheken;
    met variabele of vaste rente.
    h) hypotheek met gemengde verzekering.
23. Extra krediet (kredietfaciliteit op privé-rekening).
24. Persoonlijke Leningen.
25. Kredietplan 'Fijner Huis' (woningverbetering).
26. Doorlopend krediet.
27. Diverse vormen van bedrijfsfinancieringen.
28. Objectfinanciering (huurkoop en leasing).
29. Buitenlands geld.
30. Reischeques.
31. Giraal betalingsverkeer in binnen- en buitenland.
32. Vakantiereizen.
33. ANWB – Internationale Reis- en Kredietbrief.
34. Safe-loketten.
35. Nachtkluisservice.

Op de volgende bladzijde staat nog een lijst met overzicht van de zelfstandige Nederlandse banken en hun rangen op de Nederlandse en de wereldlijst.

Jaarlijks stelt het dagblad *American Banker* aan de hand van balanstotalen een lijst van de 500 grootste banken van de wereld op. Voor 1974/75 ziet de situatie er wat verwarrend uit, doordat de ABN op de wereldlijst na de Amrobank wordt geplaatst, hoewel de ABN in guldens een groter balanstotaal heeft. De oorzaak is waarschijnlijk de omrekening van guldens in dollars, wier koers sterk fluctueerde. De ranglijst voor 1975 zal er anders uitzien wat Nederland betreft, vooral doordat *Pierson* met de *Amrobank* en *Mees & Hope* door de *ABN* zijn overgenomen. Op basis van de cijfers van 1974 zal dan de ABN de grootste van Nederland zijn en 36e op de wereldlijst, de Rabobank tweede, en de Amro blijft in dit topgroepje derde maar komt op de wereldlijst op plaats 40. De banken zonder plaatsaanduiding op de wereldlijst in de tabel hebben een speciaal karakter (banken uitsluitend voor staatsinstellingen alsmede spaarbanken) en worden derhalve niet opgenomen. Vanaf nummer 13 behoren de banken niet meer tot de eerste 500 van de wereld. Sommige banken hoeven op grond van hun vennootschapsvorm niet de winst bekend te maken.

DE NEDERLANDSE BANKEN (volgens situatie jaarverslagen 1974)

Plaats NL	Plaats wereld	Naam	Balanstot. in mrd. *f*	Winst in mio. *f*	Kantoren in Ned.	Aantal personeel
1	39	*Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank (Rabo)*	37,3	148	2.540	19.795
2	47	*Algemene Bank Nederland*	34,9	98	648	21.100
3		*Bank voor Nederlandsche Gemeenten*	34,7	42	1	172
4	45	*Amsterdam-Rotterdam Bank*	33,8	119	795	19.563
5		*De Nederlandsche Bank*	21,7	650	17	1.259
6	101	*Ned. Middenstands Bank*	13,5	47	424	7.790
7		*Ned. Spaarbankbond*	12,7	49	850	4.331
8	216	*Bank Mees & Hope*	5,5	21	65	2.513
9	230	*Nederlandse Credietbank*	4,8	8,6	111	1.914
10	298	*Slavenburg's Bank*	4,3	20	77	1.860
11	358	*Pierson, Heldring & Pierson*	2,7		18	1.474
12	411	*F. van Lanschot*	2,3	10,8 (v. bel.)	12	793
13		*Kas-Associatie (A'dam)*	1,1	1,2	1	396
14		*H. Albert de Bary & Co.*	1,05	3	2	430
15		*Friesland Bank*	0,61	1,5	34	348
16		*Bank Mendes Gans (A'dam)*	0,32	1,3	1	50
17		*Sallandsche Bank, Deventer*	0,10	0,16	6	71
18		*Hollandse Koopmansbank*	0,10	0,7	1	55
19		*Alkmaarsche Bank*	0,005	0,051	1	
20		*Randstad Bank, Zeist*	0,004		1	4

14

Krediet en afbetaling

Als u naar een bank gaat om er spaargeld te deponeren, krijgt u vriendelijk en haarfijn de procenten van de rente meegedeeld. Maar als u een krediet wilt opnemen of een aankoop wilt laten financieren en u vraagt dan naar het (te betalen) rentepercentage, dan krijgt u met zo'n gezicht-van-waar-bemoei-je-je-mee geen exact getal te horen. Meestal, tenminste. De bankbediende begint geheimzinnig te goochelen met aflossingsbedragen per maand in guldens. Bij aandringen tot het noemen van een percentage kan zelfs blijken, dat een loketbediende het exacte percentage niet eens kent. U moet zoveel gulden zoveel maanden lang aflossen, en daarmee basta!

Maar weinig mensen hebben er een idee van, dat een krediet gewoonlijk tussen de 15 en 25 procent kost, en dat een financiering van 19 procent kan oplopen tot ruim 40 procent (en dat is dan nog één van de goedkope in die reeks). Geld lenen en afbetaling is dus erg duur, het kan zelfs bitter duur worden, als u niet oppast en wat beter ingelicht bent. Er zijn zelfs mensen, die denken dat hoe lager het maandelijkse aflossingsbedrag des te goedkoper is het krediet. Zij zien dan geen verschil tussen 4 jaar aflossen of 8 jaar aflossen. Voor hen telt alleen wat per maand op tafel moet komen. Zij zijn daarmee een gemakkelijke prooi voor afzetters en bedriegers.

Goed geïnformeerd zijn, is belangrijk, want er zijn nogal wat misverstanden (of misstanden?) ontstaan betreffende kredieten, waardoor de mensen denken 'lekker goedkoop' een krediet à 8% te hebben en daarmee de inflatie (van bijvoorbeeld 10%) vóór te blijven. Zo werd het schulden maken in de laatste tijd zelfs populair. Maar de mensen betalen véél meer dan het inflatiepercentage, dus reken het zaakje wel even goed na. De hulp daartoe komt er meteen aan. De misstand achter het misverstand is bovendien, dat een geldlener niet gemakkelijk aan het vergelijken kan gaan tussen de vele aanbiedingen van kre-

dieten. Wie is het goedkoopste, welke vorm van krediet is het voordeligst?

Beste lezers, exclusief voor u en voor Nederland en exclusief voor alles wat voor het grote publiek over geld waar ook ter wereld werd geschreven (tenminste wat betreft al die geldboeken uit allerlei landen, die ik te pakken heb kunnen krijgen) mag ik u nu aankondigen, dat u in dit hoofdstuk een formule aangeboden krijgt, waarmee iedereen gemakkelijk voortaan van elk krediet en elke afbetaling het ware percentage kan uitrekenen. De *constant ratio formule.*

Dat de geldschieters (banken en andere financiële instellingen) eerlijk het rentepercentage zouden noemen, is al jarenlang in het parlement in discussie, maar iets concreets is er nog niet uitgekomen. De banken en financiële instellingen weren er zich met handen en voeten tegen. De reden daartoe is, aldus het consumentenorgaan *Koopkracht,* gemakkelijk te raden: 'Door de hoogte van die percentages zouden de mensen wel eens kunnen gaan denken aan woeker, zo wordt uit die hoek nogal eens tegengeworpen. De banken zijn bang dat de mensen, door het vermelden van zo'n percentage, wel eens wat minder gemakkelijk aan het lenen zouden kunnen slaan'.

Uit het volgend staatje blijkt hoe de consumentenbonden het willen hebben – een *Persoonlijke Lening* uitgedrukt in èn centen èn procenten. U ziet daarbij tevens wat gewoonlijk de echte percentages zijn:

Bedrag PL	*Aflossing*	*De kosten*	*Effectieve rentepercentage*
Bij bank A:			
f 2000	12 mnd.: 12 × f 181,65	f 179,80	16,60%
f 2000	18 mnd.: 18 × f 125,90	f 266,20	16,81%
f 2000	24 mnd.: 24 × f 98,12	f 354,88	17,03%
f 3000	12 mnd.: 12 × f 270,77	f 249,24	15,34%
f 3000	18 mnd.: 18 × f 187,15	f 368,70	15,52%
f 3000	24 mnd.: 24 × f 145,46	f 491,04	15,71%
Bij bank B:			
f 2000	12 mnd.: 12 × f 186,81	f 241,72	22,32%
f 2000	18 mnd.: 18 × f 130,74	f 353,32	22,32%
f 2000	24 mnd.: 24 × f 102,70	f 464,80	22,32%
f 3000	12 mnd.: 12 × f 277,51	f 330,12	20,32%
f 3000	18 mnd.: 18 × f 193,47	f 482,46	20,32%
f 3000	24 mnd.: 24 × f 151,45	f 634,80	20,32%

Pas met zulke percentage-getallen erbij kan men de vele aanbiedingen vlot en objectief vergelijken. Want die aanbiedingen verschillen soms 10% tussen het ene en andere adres, en al gauw in ieder geval 3 tot 4 procent. Al een verschil van 1,5% op een lening van *f* 10.000, die in 36 maanden wordt afgelost, betekent een verlies van ongeveer *f* 200 in de gebruikelijke tariefklasse.

Nog belangrijker lijkt mij, dat men met de percentage-getallen duidelijker kan uitmaken welke vorm van krediet het voordeligst is. Gewoonlijk zal dat in deze volgorde liggen:

1. Hypotheek;
2. Prolongatie-krediet (op onderpand van effecten);
3. Normaal rekening-courant-krediet;
4. Woningverbeteringskrediet;
5. Doorlopend krediet op privé-rekening;
6. Persoonlijke Lening;
7. Financiering;
8. Huurkoop.

Daarmee heb ik (afgezien van bedrijfskredieten) tevens alle belangrijke *consumptieve kredieten* (zoals krediet voor particulieren heet) genoemd. De banken doen grote moeite om het pakket kredieten evenals dat van de spaarvormen telkens met nieuwe namen en aanbiedingen uit te breiden, vaak evenwel ongeveer in wezen hetzelfde in een ander jasje. Als de klanten maar komen. Ze zien u graag komen, als u een solvabel en fatsoenlijk mens bent – dus laat u zich niet als bedelaar behandelen. U bent de klant waaraan wordt verdiend. De bank geeft u niet uit naastenliefde een krediet. Dus ú zegt hoe het moet.

Voor de beoordeling van de kredietwaardigheid van een klant staat de banken en financieringsinstellingen het *Bureau Krediet Registratie* te Tiel ter beschikking. Daar wordt geregistreerd wie waar welk krediet heeft opgenomen (thans of in verleden) en of hij correct heeft afgelost. De aanvrager van een krediet kan thans de juistheid van de informatie controleren. Wie al veel kredieten heeft lopen, zodat de druk op zijn financiën te zwaar gaat worden, zal door deze informatie niet gemakkelijk nóg een krediet krijgen.

Er bestaan ook zogenaamde *schuldsaneringsbureaus*. Dat is niets officieels, maar in tegendeel een particulier bedrijf(je), dat minder graag wordt gezien. De bedoeling is om mensen,

die tot over hun oren in de kredieten en schulden steken, ertoe over te halen alle posten in één pot te gooien, waarop dan een nieuw kredietplan wordt uitgestippeld. Dat is meestal de weg van de wal in de sloot, en als dat het niet is toch nog wel van de regen in de drup. Gewoonlijk is het niet gunstiger en komt het geheel nóg duurder uit. Een verstandige bankman zal voor een behoorlijke burger wellicht iets beters op touw kunnen zetten.

Kredieten voor consumenten zijn evenals de privé-rekeningen en spaarvormen pas in de jongste tijd populair geworden in het kader van een grotere opening der banken naar het grote publiek. Schulden golden immers nog niet zolang geleden als onbehoorlijk. Een fatsoenlijk burger had contant en met eigen geld te betalen. Maar, zoals elders beschreven, de geldmoraal is sterk veranderd, en ook de welvaart van de bevolking, waardoor kredieten gemakkelijker en vanzelfsprekender zijn geworden.

Het eerst is de *afbetaling* (als financiering of huurkoop) in zwang gekomen, al kort na de Eerste Wereldoorlog. Dat was vooral een zaak van speciale financieringsmaatschappijen. De banken zijn er pas later ingestapt. Pas in 1958 is men in Engeland met de *Persoonlijke Lening (PL)* begonnen, spoedig gevolgd door Duitsland. In het beginstadium lagen de grenzen bij *f* 300 tot *f* 2000 en 6 tot 24 maanden aflossing.

Thans wordt in Nederland per jaar voor ongeveer drie miljard gulden in de vorm van PL geleend en wordt ongeveer 750 miljoen gulden aan financierings- of huurkoopbedragen opgenomen.

Met wetten houdt de overheid toezicht op het kredietwezen. Enerzijds om woeker te voorkomen (een oud zeer uit het financiële gedoe, waar al in de Bijbel sprake van is), anderzijds om de conjunctuur met haar geldpolitiek te kunnen beïnvloeden, door *op de kredietrem te trappen* (kredieten worden duurder, voorwaarden strenger) of *de kredietteugels te laten vieren* (kredieten worden goedkoper). Daartoe bestaan onder meer de *Wet op de Afbetaling*, de *Geldschieterswet*, nagevolgd door het nieuwste: de *Wet op het Consumptief Geldkrediet*. De laatste wet stelt enkele maxima op. Bij PL is dat altijd nog zo'n 19 tot 24 procent (en dan nog kosten!). Om u een idee te geven, hoe dat in guldens eruit ziet (want zo wordt het aan het publiek aangeboden) hier

enkele voorbeelden van toegestane maxima (cijfers van 1976):

Lening	*Looptijd*	*Maximum per maand*
f 2000	24 maanden	*f* 103,65
f 3000	24 ,,	*f* 151,—
f 4000	36 ,,	*f* 146,09
f 5000	36 ,,	*f* 180,22

In hoofdstuk 3 *(Sparen)* wordt in de tabellen de vraag behandeld of men beter voor een aanschaf kan sparen dan wel gelijk op krediet moet kopen. Als u een gunstig krediet neemt (en vandaar dat het vergelijken van percentages zo belangrijk is), kunt u bij hoge inflatie soms beter uit zijn met aankoop op krediet dan eerst een paar jaar te sparen. Soms houdt het elkaar in evenwicht, maar heeft men het plezier om vroeger in het bezit van het gewenste voorwerp te zijn. **Bovendien mogen alle kosten (dus afsluitprovisies en rente) van alle kredieten afgetrokken worden van het belastbaar inkomen.**

Bij vergelijkingen van de kosten van een Persoonlijke Lening vielen verscheidene malen de volgende banken als goedkoop op:

Nederlandse Credietbank
Hollandse Koopmansbank (Amsterdam)
Europa Bank (Rotterdam)
Creditmaatschappij Venlo.

Waarom is het berekenen van het rentepercentage van een PL, financiering of ander krediet niet zo simpel als het berekenen van het percentage op spaargeld? Wie op *f* 100 spaargeld per jaar *f* 5 rente krijgt, kan meteen zien, dat het rentepercentage dus 5% bedraagt. Bij kredieten ligt het anders. Want u krijgt een groot bedrag ineens, dat u vervolgens met kleinere bedragen per maand gaat afbetalen. Men kan dan niet zeggen: ik heb *f* 1000 gekregen, ik betaal *f* 1100 in totaal terug in één jaar (dus *f* 100 méér dan ontvangen), het krediet kost dus 10%. Het krediet kost u evenwel meer, want elke maand betaalt u al iets terug van het krediet, waardoor u steeds minder ter beschikking houdt. Die *f* 1000 houdt u immers niet het hele jaar in handen. Na 6 maanden heeft u al *f* 500 plus rente terugbetaald. Na 11 maanden heeft u nog maar *f* 100 van het krediet over, maar u betaalt nog steeds het volle pond rente. Over

meerdere jaren wordt het nog gecompliceerder. Want u moet tot een gemiddelde komen van wat u aan krediet ter beschikking houdt en wat u nu daarvoor aan rente moet betalen – de *effectieve rente*, zoals 'de waarheid' heet. Om dat heel precies vast te stellen, werkt men met computerlijsten. Die heeft niet iedereen, en nog minder mensen houden ervan. U krijgt daarom twee dingen van mij: de formule en een bescheidener rekencomputertabelletje om gemakkelijk zelf het juiste rentepercentage te vinden, dat u voor een krediet moet betalen. De handige, eenvoudige formule vertoont op de duur achter de komma wel enige afwijking. Maar u komt er in ieder geval telkens zeer dichtbij – voldoende om de kredietaanbiedingen aan alle kanten te vergelijken.

Hier is dan de *constant ratio formule.* Even rustig kijken, dan is het allemaal veel minder erg dan het op het eerste gezicht lijkt. Om het te vergemakkelijken stel ik de zaak meteen aan de hand van een voorbeeld voor – een lening van *f* 10.000 af te lossen in 36 maandelijkse betalingen van *f* 344,45 (zoals door een bank wordt aangeboden). We willen weten hoeveel effectieve rente we hiervoor moeten betalen, rekening houdend met het feit dat we immers na elke maandelijkse aflossing minder geld van het oorspronkelijk geleende bedrag ter beschikking houden.

Verklaring der tekens:

i = het precieze percentage dat we willen weten;
m = het aantal aflossingen per jaar (12 in ons voorbeeld);
I = het bedrag in guldens van de te betalen rente (36 × 344,45 = *f* 12.400,20 minus lening *f* 10.000. Bedrag rente *f* 2400,20).
P = het oorspronkelijke bedrag van de lening (*f* 10.000);
n = het totaal aantal aflossingen van de lening (36).

Nu de formule toepassen:

$$i = \frac{2\ m\ I}{P(n+1)} = \ldots\ldots \times 100 = \ldots\ldots\%$$

Dus volgens ons voorbeeld:

$$i = \frac{2 \times 12 \times 2400{,}20}{10000 \times (36+1)} = \frac{57604{,}80}{370000} = 0{,}1556886 \times 100 = 15{,}57\%$$

15,57% is dus het jaarlijkse percentage dat u precies voor de lening moet betalen.

Een ander voorbeeld uit het eerste tabelletje in dit hoofdstuk met bedragen èn percentages: *f* 2000, 24 maanden à *f* 98,12. Totale kosten dus *f* 354,88. We rekenen:

$$i = \frac{2 \times 12 \times 354{,}88}{2000 \times 25} = \frac{8517{,}12}{50000} = 0{,}1703424 \times 100 = 17{,}03\%$$

De volgende tabel gaat uit van *f* 1000 krediet en voert dan de maandelijkse bedragen op:

Maandelijks te betalen bedrag in *f* per *f* 1000 krediet

	aantal maandelijkse betalingen						
Procent	6	12	18	24	36	48	60
11%	*f* 171,80	*f* 88,14	*f* 60,28	*f* 46,37	*f* 32,49	*f* 25,59	*f* 21,48
12	172,24	88,56	60,70	46,79	32,92	26,03	21,94
13	172,69	88,98	61,11	47,21	33,35	26,47	22,39
14	173,13	89,40	61,53	47,62	33,78	26,91	22,84
15	173,57	89,81	61,94	48,04	34,21	27,36	23,30
16	174,—	90,23	62,35	48,46	34,63	27,80	23,76
17	174,43	90,64	62,76	48,87	35,06	28,24	24,21
18	174,86	91,05	63,17	49,28	35,49	28,68	24,67
19	175,29	91,45	63,58	49,69	35,91	29,13	25,13
20	175,71	91,86	63,98	50,10	36,34	29,57	25,60
21	176,13	92,26	64,39	50,51	36,76	30,01	26,06
22	176,55	92,66	64,79	50,92	37,19	30,46	26,52
23	176,96	93,06	65,19	51,33	37,61	30,90	26,99
25	177,78	93,85	65,98	52,14	38,46	31,79	27,92
27	178,60	94,63	66,77	52,94	39,31	32,68	28,85
29	179,40	95,40	67,55	53,74	40,15	33,57	29,78
31	180,19	96,17	68,33	54,54	40,99	34,46	30,72
33	180,97	96,93	69,10	55,33	41,83	35,35	31,66
35	181,75	97,68	69,87	56,11	42,66	36,23	32,59
37	182,51	98,42	70,62	56,89	43,50	37,12	33,53
39	183,27	99,16	71,38	57,67	44,33	38,00	34,46
41	184,01	99,89	72,12	58,44	45,15	38,88	35,40
43	184,75	100,61	72,87	59,21	45,98	39,76	36,33
45	185,48	101,33	73,60	59,97	46,80	40,64	37,26

Nu nemen we nog eens de twee voorbeelden, die we voor de formule al hebben gebruikt. In het eerste geval ging het om *f* 10.000 met 36 maandelijkse betalingen van *f* 344,45. Om op de basis van *f* 1000 te komen voor de tabel moeten we dus het maandelijkse bedrag door 10 delen en krijgen *f* 34,45. Onder 36 (maanden) zoeken we nu het bedrag, dat hierbij het dichtst in de buurt komt. Het ligt tussen 34,21 en 34,63. U zoekt dan op de horizontale lijn het procentcijfer in de eerste kolom. Het effectieve percentage mogen we dus op 15,5% vaststellen.

Het maandelijks af te lossen bedrag in het geval van een PL van *f* 2000 moeten we door 2 delen om op de basis van *f* 1000 te komen, zijnde 98,12 : 2 = 49,06. Het gaat om 24 maandelijkse betalingen en we zoeken dit bedrag dus in de kolom van 24. 48,87 komt er het dichtste bij. Op de horizontale lijn gaan we naar voren en vinden daar 17. Het effectieve rentepercentage is dus ruim 17%.

Nu kunt u ook die reeks van advertenties gaan ontcijferen, waarin *'s ochtends gebeld 's middags geld* of *snelkrediet* of *geld binnen twee uur* wordt aangeboden. Deze aanbieders zijn gewoonlijk tussenpersonen, die naast de genoemde aflossing nog extra kosten achter de hand houden om er ook wat aan te verdienen. U bent meestal duurder uit, ze zijn meestal ook niet sneller dan de banken en bekende kredietinstellingen, en hun belofte 'geen informate bij de werkgever' is een lege kreet, want dat doet een bank gewoonlijk ook niet. Hoe kleiner en 'sneller' de annonce, des te meer moet u op uw tellen passen – en op uw centen, vooral.

Met de formule kunt u nu berekenen, dat het aanbod van de altijd met advertenties actieve Limburgse kredietgever van bijvoorbeeld *f* 5000 in 10 jaar met *f* 75 per maand af te lossen *plus minimaal 1% afsluitingsprovisie* (minimaal – dus het kan nog meer worden, en daar steekt vaak het venijn, maar in ieder geval moet u dus al *f* 500 bij de totale kosten optellen) u zeker 17,85% gaat kosten, en dat 10 jaar lang. De man van 'telefonisch geldlenen' met *f* 1000 à 24 × *f* 50 wil al bijna 20%. Velen zullen evenwel nog dikke kosten in rekening brengen, wat het effectieve rentepercentage snel verhoogt – nog afgezien van de soms zeer strenge voorwaarden.

Persoonlijke Lening

De PL is bedoeld voor privé-doeleinden, zoals de aankoop van een auto, boot, brommer, kleurentelevisie, caravan, huisraad – de meest voorkomende redenen. Vroeger moest men opgeven voor welk doel de PL was bedoeld, maar die plicht is nu afgeschaft. Ook wordt nauwelijks nog om een onderpand of borg verzocht – het vaste inkomen is meestal voldoende. Haast alle financiële instellingen hebben thans een PL in hun aanbod.

Bij praktisch allen geldt als voorwaarde, dat de lezer minstens 21 jaar oud moet zijn en de Nederlandse nationaliteit

moet hebben. Een aantal banken begint moeilijk te doen, als de PL-aanvrager de 60 jaar is gepasseerd. Sommige banken schelden het schuldsaldo kwijt, als de lener is overleden (zijn familie hoeft dan dus niet de betaling voort te zetten). Een algemene regel is, dat het netto-inkomen de terugbetaling redelijkerwijs gemakkelijk moet toelaten. Dat netto-inkomen kan dus ook een werkloosheidsuitkering of een inkomen uit de WAO zijn. Iedereen kan dus een PL krijgen, als zijn inkomen de terugbetaling maar toelaat.

De PL wordt aangeboden in de vorm van een opgave van het bedrag per maand, dat moet worden afbetaald, èn het aantal maanden. Het totaal daarvan tegenover het oorspronkelijke bedrag van de lening levert de exacte kosten op. Met de gegeven hulpmiddelen kunt u nu dus het effectieve percentage berekenen. U zult gewoonlijk tussen de 17 en 24 procent uitkomen. Dit zal u in de meeste gevallen leren, dat een PL goedkoper is dan een financiering. Deze wetenschap moet u vertellen, dat u een auto dus goedkoper verwerft met een PL (waarmee u bovendien de volle 100% van de prijs van de auto meteen kunt betalen en aldus de auto onmiddellijk uw volledige eigendom is geworden) dan met een vorm van financiering (waarbij u bovendien minstens 20% contant moet aanbetalen en gewoonlijk de auto pas uw echte eigendom is als de laatste termijn is afgelost – daarover straks meer).

Vervroegde terugbetaling van een PL is mogelijk, maar niet aan te raden. Er worden dan nogal wat kosten berekend en er gaat wat rente verloren. U heeft wettelijk recht op terugbetaling van minstens 5% rente per jaar dat u vervroegd aflost. Maar op *f* 10.000 kan u dan nominaal wel aanspraak maken op *f* 600 retour aan rente en kosten, maar slechts met *f* 125 uit wandelen worden gestuurd, omdat er nog zoveel administratiekosten en dergelijke aan vast zaten. Dat geldt overigens ook voor de financiering of huurkoop.

Financiering en huurkoop

Bij een aanschaf van minstens *f* 400, welk bedrag in minstens twee termijnen wordt afbetaald, is er sprake van een *financiering*. De financiering kan door de leverancier van een voorwerp in eigen regie worden uitgevoerd – dan gaat het meer op een PL lijken. Als de leverancier de financiering evenwel over-

laat aan een financieringsmaatschappij (waarmee hij meestal een vaste overeenkomst heeft) dan zal die maatschappij het voorwerp kopen, de leverancier meteen betalen en het voorwerp aan de koper zolang in bruikleen geven, totdat deze de laatste termijn heeft afbetaald en het voorwerp dan pas echt zijn eigendom mag noemen. Dat heet dan *huurkoop*. De huurkoop is duurder, bindt de koper aan veel meer voorwaarden en stelt hem in een zwakkere positie.

Er is daarom de voorkeur aan te geven, dat de leverancier zelf financiert. Het is dan wel zaak het contract goed te bekijken en effectieve rentepercentages met andere mogelijkheden te vergelijken. Mocht de leverancier de afbetaling uitsluitend willen afwikkelen via de financiële instelling waarmee hij gewoonlijk samenwerkt, en u vindt een andere bank of instelling die goedkoper werkt, dan moet u erop staan dat de goedkoopste de financiering uitvoert.

Bij de opstelling van of het schriftelijke voorstel tot financiering of huurkoop mag niet worden volstaan met uitsluitend het noemen van het maandelijkse bedrag en het aantal termijnen. Er moet ook in staan de prijs van het voorwerp bij contante betaling, de totale prijs bij afbetaling en het aantal termijnen met het bedrag per termijn. Het rentepercentage hoeft niet te worden vermeld, maar dat kunt u nu met de formule of de tabel zelf achterhalen. Dat uitrekenen van het percentage is wel van belang, want over kleine bedragen en korte termijnen berekenen de duurste maatschappijen meer dan 40 procent!

Mocht iemand niet correct afbetalen, dan kan het voorwerp bij hem door de financieringsmaatschappij worden weggehaald. Het moet dan wel verrekend worden met de al gedane betalingen, en eventueel moet op de basis van 5 procent per jaar van vervroegde aflossing (of stopzetting) rente en kosten worden terugbetaald. Maar daar zal niet veel van over blijven. Wie na weghaling alsnog binnen 14 dagen het restant betaalt, heeft recht op teruggave van het voorwerp, dat dan ook gelijk zijn eigendom wordt. De voorwaarden voorzien ook, dat men 'als goed huisvader' voor de voorwerpen moet zorgen, ze niet voor het einde van de afbetaling mag verkopen en de maatschappij moet toelaten om de toestand van het voorwerp bij u thuis desgewenst te controleren. Wie zich niet aan de voorwaarden houdt, kan verplicht worden om het restant in één

keer onmiddellijk te betalen of het voorwerp terug te geven.

Voor verschillende voorwerpen worden verschillende rentetarieven berekend. Dat heeft te maken met het waardeverlies en de herverhandelbaarheid van het voorwerp, dat immers bij huurkoop eigendom van de financier blijft. De efficiënte rente van financieringen van een nieuwe auto kan ongeveer als volgt liggen (cijfers van 1976), en dan ga ik nog van de goedkoopsten uit:

Bedrag	*Periode afbetaling*	*Effectieve rente*
f 1000	6 maanden	36 – 40%
f 1000	12 maanden	17 – 26%
f 1000	24 maanden	18 – 22%
f 3000	24 maanden	16 – 19,5%
f 3000	36 maanden	18 – 19%
f 10000	18 maanden	15,5 – 17,5%
f 10000	36 maanden	17,5 – 18%

Als men dus maar een klein gedeelte van de aanschafprijs van een nieuwe auto in korte tijd wil afbetalen, dan is aan een PL vele malen de voorkeur te geven boven een financiering of huurkoop.

De kosten voor een *tweedehands auto* liggen meestal zo'n 2% hoger. *Boten* en *caravans* liggen 1 tot 2 procent lager en voor een kleurentelevisie is de financiering 8 tot 10 procent duurder beneden de *f* 1000 en ongeveer 5% duurder bij de *f* 3000 te financieren koopprijs.

Het is (boven de *f* 400 koopprijs) volgens de wet niet toegestaan om een aanschaf volledig te financieren. Het wettelijk minimum van contante eerste betaling ligt meestal bij de 20% van de koopprijs (maar kan met de geldpolitiek variëren). Die aanbetaling heet *kassastorting*. De overheid kan in het kader van de geldpolitiek ook in de toegestane maxima van de looptijd van een financiering of huurkoop ingrijpen. Gewoonlijk liggen de maxima als volgt:

- sta-caravans en pleziervaartuigen 5 jaar;
- nieuwe auto's, toer-caravans en kleurentelevisie 3 jaar;
- gebruikte auto's en brommers 2 à 3 jaar.

Sommige financieringsmaatschappijen willen extra clausules in de contracten opnemen. Bijvoorbeeld dat zij bij achterstallige betaling gemachtigd zijn om het bedrag onmiddellijk bij de werkgever van het loon te laten afhouden. Men kan evenwel

verlangen, dat zo'n clausule wordt geschrapt. Vaak is bovendien een *verzekering* van het gekochte voorwerp nodig, sommige willen zelfs dat er nog een overlijdensrisicoverzekering bij komt. Dat gaat wel wat ver. (Andere maatschappijen schelden de schuld na overlijden kwijt). De premies kunnen wel mee in het totale bedrag van de financiering worden opgenomen, maar het maakt huurkoop wel tot echte duurkoop.

Doorlopend geldkrediet

De dure afbetaling heeft terrein moeten prijsgeven – gelukkig maar. Het begint een relict uit de vroege dagen van het consumptief krediet te worden. Net zo als het gewone spaarboekje met 3,5% rente, dat terrein heeft moeten prijsgeven aan vooruitstrevendere spaarvormen.

Terrein werd enerzijds prijsgegeven aan de Persoonlijke Lening, anderzijds aan het nog tamelijk jonge *Doorlopend Geldkrediet* op de privé- of salarisrekening, *Doorlopend Krediet* (Rabo) *Continu Crediet* (Amro) of *Plan-Krediet* (ABN) genaamd. Dit is een flexibelere en aangenamere en in vele gevallen ook wat goedkopere vorm van krediet voor de particulier. Met de bank wordt een bepaald kredietlimiet met een tevoren bepaald rentepercentage overeengekomen. Dat bedrag mag men dan 'rood staan' op de privé-rekening. Maandelijks moet minimaal een overeengekomen bedrag op dat krediet worden terugbetaald.

Het voordeel is vooral, dat men niet het hele limiet tegelijk hoeft op te nemen en dat de rente slechts wordt berekend (gewoonlijk per 14 dagen, zie tabellen van hoofdstuk 3) over het werkelijk opgenomen bedrag. Bovendien kan men telkens weer tot aan het limiet opnemen. Dus wie bijvoorbeeld al *f* 1000 heeft terugbetaald, kan die *f* 1000 weer opnemen, als hij daarmee binnen het limiet blijft. De flexabiliteit ligt erin, dat men dus wat achter de hand heeft, telkens slechts zoveel kan opnemen als precies nodig, slechts daarover rente hoeft te worden betaald en niet weer steeds contracten voor PL of financiering hoeven te worden opgesteld. Er is dus ook geen enkel probleem of verlies bij vervroegde algehele terugbetaling.

De effectieve rente van het doorlopend krediet ligt in de tijd, waarin alle getallen van dit hoofdstuk zijn genoteerd (zomer

1976) tussen de 15 en 19 procent. De hoogte van het minimaal te betalen bedrag per maand ligt bijvoorbeeld voor een limiet van *f* 10.000 bij *f* 280. Het schuldsaldo wordt bij overlijden vóór het 65ste levensjaar gewoonlijk kwijtgescholden.

Krediet in rekening-courant

Een klein verschil met het doorlopend krediet is het gewone en al oudere krediet in rekening-courant (ook wel mooi *Extra Krediet* (Rabo) of *Moment Krediet* (Amro) genoemd). Dit is ook 'rood staan', maar er is daarvoor geen speciale schriftelijke overeenkomst afgesloten. Het rentepercentage varieert parallel aan de dagrente op de geldmarkt. Dit soort kredieten worden in mondeling overleg verstrekt aan zakenmensen en bedrijven, die veel bewegingen op hun rekening hebben, en voor een kortere periode wat beneden nul kunnen gaan omdat enige tijd later toch weer een groot bedrag binnenkomt. In sommige gevallen kunnen ook particulieren het krijgen. Dit soort krediet komt meestal iets goedkoper uit, temeer omdat er geen kosten van schriftelijke kredietovereenkomst zijn.

Op een *effectenrekening* heet dat 'rood staan' *krediet op onderpand van effecten,* waarvoor de prolongatierente wordt aangerekend, vastgesteld door de *Vereniging voor de Effectenhandel.* Om het kopen van effecten aan te moedigen (waaraan bank of commissionair immers aardig verdienen) probeert men de prolongatierente niet al te hoog op te schroeven. Dit krediet is namelijk vooral bedoeld om beleggers toe te laten op krediet effecten te kopen, wat ze bij voorkeur doen als er met stijgende koersen wordt gerekend. Men kan dan meer winst binnenhalen dan anders met handje-contantje mogelijk zou zijn geweest. Maar het geld kan ook gewoon zo contant worden opgenomen. Hoeveel krediet op het onderpand wordt verstrekt, bepaalt elke bank zelf. Gewoonlijk mag men tegenover aandelen 50% van hun beurswaarde aan krediet opnemen, tegenover obligaties 80 tot 90 procent van hun beurswaarde. Aldus kan men met slechts *f* 20.000 aan geldbezit voor *f* 40.000 aandelen of voor ruim *f* 80.000 obligaties kopen.

Er bestaat voor grotere bedragen ook nog een *krediet in rekeningcourant op hypothecair onderpand,* waarbij de bank onder waarborg van een (tweede) hypotheek op het vrije (= afbetaalde of door waardestijging ontstane) gedeelte van de waarde

van een woonhuis een groter krediet voor een langere periode toekent. In dat geval is vaak ook geen periodieke afbetaling nodig.

Woningverbeteringskrediet

Wie zijn woning wil verbeteren, moet eerst nagaan of hij daarvoor geen subsidie kan krijgen van Vadertje Staat, wat voor een bepaalde klasse huizen, verschillend per streek, mogelijk is. Anders is er bij de bank een *woningsverbeteringskrediet* te krijgen, dat alleen voor het in de naam genoemde doel mag worden besteed. Het voordeel van dit krediet, dat ook maandelijks met vaste bedragen moet worden afbetaald, tegenover een PL of financiering is de langere looptijd (meestal tot 8 jaar), waardoor de maandelijkse bedragen lager worden, en het feit dat het rentepercentage zo'n 2,5 tot 5 procent lager ligt dan een PL of doorlopend krediet. Dat komt omdat een verbeterde woning meer waard is en de zekerheid voor de kredietgever om in noodgeval nog aan zijn geld te komen daarmede groter wordt.

Daarmee raken we het in bedragen per particulier hoofd omvangrijkste krediet – de *hypotheeklening*. Omvangrijk en gecompliceerd genoeg om er een apart hoofdstuk aan te wijden, wat meteen volgt.

Nog even deze *beleggingstip* voor mensen met behoorlijk wat contanten, die daarmee niets beters weten aan te vangen dan het op een spaarrekening te leggen of in obligaties te steken. Men kan ook in eigen regie geld uitlenen, in de vorm van een PL of financiering. Om lastig gedoe te voorkomen, moet u dan wel ervoor zorgen met een solide kredietnemer te maken te hebben. Zo'n persoon zal met een particulier, zeker als hij hem persoonlijk kent, liever zaken doen dan zich bij een bank of financieringsmaatschappij bloot te leggen. Bovendien kan de particuliere geldschieter nog concurrerend één of meer procent onder de banktarieven werken. Dan heeft hij altijd nóg zo'n 15 procent effectieve rente. Dat haal je niet met spaarboekjes, spaartermijnen, spaarbrieven of obligaties. Heel grote vermogens en banken zijn op deze manier ontstaan. Handige geldbezitters doen er graag aan mee. Het is de lucratiefste aller nominale beleggingen. Maar zorg wel voor een goed kloppend kredietcontract!

15

Eigen huis en hypotheek

Een huis kopen kan net zo snel als een jas – één middagje winkelen en het is voor elkaar. Maar doorgaans kost een huis wat méér en daarom alleen al is het niet onverstandig om wat langer te zoeken en wat beter te overwegen alvorens het huis van uw snit te laten inpakken. Wie een huis wil kopen, heeft daar ongetwijfeld belangrijke persoonlijke motieven voor: het gezin de ruimte geven, de drukte van de stad ontvluchten, meer comfort krijgen, de maatschappelijke status vorm geven, enzovoort. Maar meestal zijn er ook de zakelijke motieven. De huurprijzen worden met het jaar hoger, het geld verliest met de dag meer aan waarde en investeren in een huis levert veel rendement, want tenslotte woon je er zelf in. Je betaalt dus in feite huur aan jezelf. Neem daarbij de constante waardestijging – ziedaar de redenen waarom financiële adviseurs van mening zijn, dat een vermogen met een *eigen huis* moet beginnen. Wie geluk heeft kan het beleven, dat de waarde van zijn huis al in vier of zes jaar verdubbelt of verdrievoudigt.

Voordat men het plan opvat om een eigen huis te gaan kopen is het raadzaam eens rustig alle overwegingen, die aan dat plan ten grondslag liggen, op een rijtje te zetten. Bij het kopen van een eigen huis moeten alle wensen, dromen, financiële mogelijkheden en toekomstperspectieven tegen elkaar worden afgewogen, tenminste, wanneer men tot een verstandige beslissing wil komen en niet al na twee of drie jaar opnieuw op zoek wil gaan naar het huis dat men eigenlijk had willen hebben. Het 'waarom willen wij een huis kopen' moet een goed beantwoorde vraag zijn.

Daarom volgen er nu een aantal vingerwijzingen voor het kopen en financieren van een huis en wat wegwijzertjes om ongeschonden uit het oerwoud van officiële regelingen, bepalingen, aanwijzingen en overbodigheden te komen. Het is heel voor de hand liggend dat jonge mensen, die in een huis zitten

met steeds hoger kruipende huren, naar het bezit van een eigen woning verlangen. Ze weten dan wat ze hebben én wat ze ervoor moeten betalen.

Een voorbeeld: de gemiddelde huur in de nieuwbouw is in Nederland in vier jaar met maar liefst 55 tot 60 procent opgelopen. Betaalde men in 1971 nog ca. *f* 2400 per jaar, in 1974 was dit bedrag al gestegen tot *f* 3500. 'Ja, maar...', zal een slimmerik zeggen, 'de inkomens zijn in die jaren ook flink gestegen, dus...' Inderdaad steeg het gemiddeld loon in Nederland in deze vier jaar ook fors, en wel met 48%. Toch levert dit altijd nog een verschil op van ca. 10%. Daarbij moeten de Randstadbewoners nog beseffen, dat bij hen de lonen niet sneller zijn gestegen dan het gemiddelde, maar dat de huren in West-Nederland wel sneller stijgen dan in de rest van het land.

Voor gezinnen met lagere inkomens is het al helemaal moeilijk om aan een goede huurwoning te komen, maar ook de mensen met middelbare inkomens hebben moeite met het vinden van een geschikt huis. Weliswaar kan men door de bestaande huursubsidieregelingen tijdelijk soms wel een woning met een hogere huur betrekken, maar het te ontvangen bedrag vermindert in enkele jaren vrij snel. Daarna ligt de nettohuur dan vaak zo enorm hoog, dat er een fikse hap uit het inkomen wordt gebeten als zij een dergelijk huurhuis blijven bewonen. Huren van *f* 400 tot *f* 600 per maand zijn al lang geen uitzonderingen meer. En omdat die huizen veelal een heel eind van het werk of van de stad zijn verwijderd, is het bezit, en veelvuldig gebruik, van een auto soms ook nog noodzakelijk, wat bittere extra-kosten betekent.

Tel maar eens even op hoe hoog de lasten worden. Veel van deze gezinnen kunnen dan toch de koop van een eigen huis gaan overwegen. Niet dat zij dan maandelijks veel minder zullen gaan betalen, maar zij verwerven een eigen bezit en krijgen ook nog eens een fiscaal voordeel, dat heel wat verlichting kan brengen. Bovendien weet je (ongeveer) voor bijna de rest van je leven wat het wonen je zal kosten. Relatief wordt het bij voortgaande inflatie elk jaar wat goedkoper. Je zou bijvoorbeeld eens kunnen uitrekenen hoeveel je, met die hoge huren, over een aantal jaren aan de huiseigenaar betaalt. Ook als je maar tien procent van het inkomen aan huur betaalt, is het aardig om een dergelijk sommetje te maken. Met een huur van

f 120 per maand bijvoorbeeld betaal je in een periode van 40 jaar al *f* 57.600 aan huur, en in 50 jaar *f* 72.000. En dat terwijl het toch niet erg aannemelijk is dat iemand die nu voor zijn woning *f* 120 per maand neertelt datzelfde bedrag ook over 40 jaar nog zal betalen, want jaarlijkse herzieningen liggen wel in de lijn der verwachtingen. Gerekend kan eigenlijk worden op jaarlijkse huurverhogingen van ruim 6%.

Wie 30 of 40 jaar ongeveer even grote bedragen als krediet-aflossing betaalt, heeft de hypotheek afgelost, het huis in eigendom en bezit in de meeste gevallen een interessant object, dat bij het begin van de pensionering een wezenlijk onderdeel van het inkomen vormt: hij hoeft immers geen huur meer te betalen. Hij kan het ook verkopen en kleiner of in het zonnige zuiden gaan wonen – met een fiks extra pensioen.

Een krediet voor een eigen (koop-)huis heet *hypotheek*. Dat is een onderpand, in de vorm van het huis. Een particulier *geeft* dus een hypotheek, de bank of andere financiële instelling *neemt* een hypotheek. Zij heeft dan bij faillissement als eerste recht op het geld uit verkoop van het huis.

Als er een juiste verhouding wordt gekozen tussen inkomen en de hoogte van een hypotheek hoeven zij helemaal niet zo zwaar aan de 'schuld' te tillen. Het huis is onderpand van de lening en mocht er een werkelijke noodsituatie ontstaan dan kan het huis verkocht en de schuld gedelgd worden. Er is een globale vuistregel voor het kopen van een huis op een verstandige financiële basis. De verhouding tussen de hypotheek en het bruto-jaarinkomen zou volgens die regel maximaal 2½ maal het bruto-jaarinkomen mogen bedragen. Een hypotheek van *f* 90.000 bij een bruto-jaarinkomen van *f* 35.000 dus. Maar er zijn heel wat mensen, die met hun hypotheek hoger grijpen.

Wat voor een huis wilt u? Op de eerste plaats zal de aanstaande koper zich moeten afvragen: wat voor een huis heb ik of heeft mijn gezin nodig. Zijn wij op zoek naar een huis, waarin we, onvoorziene omstandigheden voorbehouden, ons hele verdere leven willen wonen, een echt 'home' dus, of weten we nu toch al dat we over zo'n jaar of tien door werk of uit zucht naar verandering naar een ander huis willen trekken? Dat er nogal wat mensen zijn die hun eerste huis al snel verlaten, bewijst wel de gemiddelde tijd die men in het eerste koophuis pleegt te blijven: zeven jaar.

Indien iemand wéét dat hij binnen een afzienbaar aantal jaren toch weer veranderen moet, kan dit van invloed zijn bij zijn koophouding. Hij moet een huis hebben, waaraan niet al te veel opgeknapt hoeft te worden, dat niet afgestemd hoeft te zijn op een volledige uitbouw van het gezin, dat niet op de meest ideale plaats hoeft te staan, maar dat wél bij verkoop een goede prijs moet opleveren. Is een gezin op zoek naar een 'home', dan spelen wat meer subjectieve overwegingen een rol bij de uiteindelijke beslissing. Méér betalen voor een ideale ligging, een oud huis waaraan veel opgeknapt moet worden of een huis dat de eerste tien jaar te groot is, mogen dan juist geen bezwaren zijn. In veel sterkere mate moet in deze gevallen echter rekening gehouden worden met lange-termijnontwikkelingen in het gezin, school, recreatie, creatieve behoeften, enzovoort.

Als deze keuze is bepaald, kan men ertoe overgaan een aantal andere criteria te stellen voor het huis van uw keuze. U hoeft dan nog geen enkele woning bekeken te hebben.

De plaats van het huis: Het is niet alleen belangrijk dat de heer des huizes bekijkt hoe groot de afstand is naar zijn werk. Het is zeker net zo belangrijk dat ook de reistijden met het openbaar vervoer en de kosten hiervan worden uitgerekend. Niet alleen de man, maar ook zijn vrouw en kinderen zullen hun huis vroeg of laat verlaten om naar het werk of school te gaan.

Staat het huis in een bewoonde wijk dan is het goed om het karakter van de buurt te leren kennen. Ga dus niet alleen op zondagmiddag kijken maar ook eens op een doordeweekse dag. Staat het huis daarentegen in een nieuwe wijk, die nog maar gedeeltelijk is gebouwd, dan is het aanbevelenswaardig zich op de hoogte te stellen van de plannen zoals die bij iedere gemeente bekeken kunnen worden. Ga gerust naar de gemeente, of liever, bel op en vraag om een afspraak. Andere vragen die in verband met de situering van het huis gesteld kunnen worden: zijn er goede scholen, goede winkels en geschikte recreatiemogelijkheden in de omgeving; hoe staat het met de huisartsen, tandartsen en ziekenhuizen; hoe ligt het huis milieu-hygiënisch gezien (fabrieken, industrieterreinen, etc.).

Het huis zelf: Eén van de eerste vragen, die gesteld kunnen worden, is: zullen we een oud huis of een nieuw huis kopen?

Nu er ook op alle mogelijke terreinen nogal eens naar het ouderwetse wordt teruggegrepen, is er een toenemend aantal mensen dat ook voor wat betreft het wonen naar het antieke huis inclusief de mogelijke ongemakken terug wil, liever dan naar een nieuwe, volgens het uniforme boekje van de bouwers afgewerkte woning. Het oude huis heeft voordelen: veel ruimte, een typisch eigen karakter, de buurt is klaar en heeft een vast karakter, je kunt het zo betrekken. Het oude huis heeft ook nadelen: de financiering kan een stuk moeilijker zijn, omdat *gemeentegarantie* (waarover straks méér) alleen afgegeven wordt voor huizen in de lagere prijsklasse. De normale hypotheek voor een oud huis wordt doorgaans verstrekt op basis van de vastgestelde taxatiewaarde. En deze ligt meestal lager dan de werkelijke koopprijs. Verder kunnen er in een oud huis stille gebreken zitten. Neem die, ook al worden ze door verkoper, makelaar of taxateur genoemd, niet al te licht op. Bel voor de zekerheid maar eens een paar aannemers om de kosten van een nieuw dak, dakgoten, riolering of het herstel van een verzakking te laten schatten. Niemand kan de kandidaat-koper beter aan het twijfelen brengen dan juist zij. Als u een aannemer een offerte laat uitbrengen, kost u dat meestal wel geld; bespreek dat tevoren, dan volgen er geen onaangename verrassingen.

Ook een nieuw huis heeft zijn voor- en nadelen. De voordelen zijn duidelijk financieel bepaald: er is vaak een hypotheek te krijgen tot 100% van de koopprijs, omdat de gemeentegarantiegrens hoger ligt dan voor reeds eerder bewoonde huizen. Tevens is er in een aantal gevallen een rijkspremie op aankoop van een nieuw huis gesteld, die ook nog eens verlichting betekent bij het betalen van aflossing en rente.

In een nieuw huis hoeft niet gemoderniseerd te worden en de eerste paar jaar is er nauwelijks onderhoudswerk. De nadelen kunnen zijn: het nog niet voltooid zijn van de omgeving, het ontbreken van een buurtkarakter en een wat schrale indeling van de woning.

Is bij het kopen van een oud huis in ieder geval een beoordeling door een onafhankelijk deskundige (taxateur) nodig, bij een nieuw huis moet toch ook scherp op allerlei aspecten gelet worden. Als man en vrouw een huis kopen, moet, juist met het oog op huishoudelijk en gezinsgebied, het oordeel van de huis-

vrouw zeer zwaar wegen. Zij zal het huis moeten runnen en met een leuke garage en een leuke tuin alléén ben je er nog niet. De berging, het schoonhouden, eventuele gevaren voor de kinderen, alles moet door haar op deze punten bekeken worden.

De eerste stap die een aanstaande huizenkoper maakt, is meestal het raadplegen van dagbladen en tijdschriften, waarin onder de kop *Onroerend Goed* huizen te koop worden aangeboden. Het beste is om eens een paar weken lang die advertenties te verzamelen en met elkaar te vergelijken.

Door het goed lezen van advertenties kunt u al heel wat informatie krijgen over de verschillende typen (nieuwbouw) woningen, de prijzen die er voor gevraagd worden en de verschillen in prijzen op grond van ligging, indeling en staat van het huis. Wie daarna nog de moeite neemt om op de vrije zaterdag eens in de auto te stappen en met die advertenties in de hand rond te gaan kijken, vult die geschreven informatie aardig aan met het eigen onderzoek.

Bij het lezen van advertenties komt de kandidaat-koper al de eerste termen tegen waar hij misschien moeite mee heeft. Veel voorkomend zijn de afkortingen *k.k.* en *v.o.n.* Onder *k.k.* wordt verstaan: *kosten koper.* Dit houdt in, dat alle kosten die gemaakt worden om een huis te verwerven, buiten de koopsom, voor rekening van de koper komen. Deze kosten zijn: de overdrachtsbelasting (5%, indien het geen splinternieuw huis is), het opmaken van een definitieve koopakte door de notaris, het inschrijven van de koopakte in het kadaster (beiden ca. 1,5 à 2 procent) en de makelaarskosten (ca. 1,5%). In totaal komt dat dus neer op ongeveer 8% van de koopprijs. Dit bedrag, waar men bij het maken van verdere rekensommetjes van uit dient te gaan, valt bij een hypotheek zonder gemeentegarantie vaak buiten de hypotheek en zal dan ook uit het 'eigen geld' moeten worden betaald. Bij een hypotheek mèt gemeentegarantie worden deze kosten in het algemeen in aanmerking genomen bij het bepalen van de som waaruit de maximum-grootte van de hypotheek wordt bepaald (100%). Bovendien is er nog eens de mogelijkheid dat de geldgever een eenmalig bedrag van 2 à 2,5 procent in rekening brengt: dat is dan voor de administratiekosten, condities taxatie van het huis en de afsluitprovisie. De notaris brengt voor een hypotheekakte nog eens 1 tot 2,5% in

rekening. U kunt er dus globaal van uitgaan, dat bij *k.k.* er nog 10% van de genoemde prijs bovenop komt.

Onder *v.o.n.* wordt verstaan: *vrij op naam*. Deze vermelding houdt in dat de verkoper de bovenvermelde kosten voor zijn rekening neemt, ofwel deze in de genoemde prijs heeft verwerkt. De kosten voor een hypotheek echter blijven hoe dan ook voor rekening van de koper, want met de wijze van financiering heeft de verkoper niets te maken.

Nuchter blijven, ook al lijkt een pand nog zo aantrekkelijk, is geboden. Overigens zal het maar in een beperkt aantal gevallen voorkomen, dat men in een advertentie het huis aantreft dat volledig beantwoordt aan de gestelde verwachtingen. Veel waarschijnlijker is het dat uit het contact met de makelaar, of een andere beroepshuizenverkoper, een bepaalde relatie ontstaat, die uiteindelijk tot de koop van een geheel ander pand leidt.

Gaat uw interesse uit naar een nieuwbouwhuis, tegenwoordig meestal onderdeel van een groter project, vraagt u dan eerst alle documentatie op die de verkoper ter beschikking heeft. Als het huis nog niet is gebouwd of nog in aanbouw is, kunt u het vanaf de tekeningen, ook al op de zogeheten 'bezonning' bekijken. Tot die documentatie moet behoren:

- duidelijke tekeningen (plattegronden, doorsnede, gevels) met de maten;
- situatietekening met noord-pijl;
- een bestek of in elk geval een duidelijke technische omschrijving met staat van afwerking per vertrek;
- model van het koopcontract.

Als men naar een huis informeert of er grote belangstelling voor heeft, moet men zich niet laten haasten door wie dan ook. De aspirant-koper kan de verkoper gerust om een optie vragen op de koop van het huis. In de optietermijn kan het niet aan een ander worden verkocht zonder toestemming van de optiehouder. Deze heeft dan intussen rustig de tijd om het huis te laten taxeren en te proberen de financiering rond te krijgen. Maar neem die optie dan wel schriftelijk!

Gaat men praten over een bepaald huis, dan is het verstandig om de verkoper een uitvoeriger prijsaanbieding te laten verrichten dan in de advertentie of in een folder wordt gedaan. Laat alle bijkomende kosten specificeren. Niet alleen de kosten

inclusief BTW voor notaris, makelaar, hypotheek en overdracht, maar, als het huis nog in aanbouw is, ook de eventuele BTW over de bouwsom en het renteverlies tijdens de bouw. Met een dergelijke specificatie kunt u een exacte berekening maken van de werkelijke koopkosten.

Overigens: informeer ook eens naar de financiële achtergrond van de bouwonderneming of de projectmaatschappij. Deze kan tijdens de bouw van uw pand failliet gaan en dat geeft vertraging en kost vaak extra geld, of u verliest uw al verrichte betalingen. En hou bij de calculatie ook rekening met de belastingen (straat, grond, riool, polder, etc.) ten laste van huiseigenaren – gemiddeld ergens rond de *f* 1000 per jaar.

Waar halen we het geld vandaan?

Er zijn maar weinig mensen, die zo'n hoog inkomen hebben dat zij de aankoop van een huis uit hun vestzakje eventjes betalen. De meesten moeten daarom een beroep doen op de kapitaalmarkt. Een huis kopen met geleend geld heet *sparen achteraf*. Is het doorgaans gebruikelijk om, voordat men iets gaat kopen, eerst geld daarvoor te reserveren. Bij het kopen van een huis gaat het wat anders. Het verlangde object komt eerst in uw bezit en dan gaat u als het ware pas betalen. Intussen heeft u er wel het gebruik van gehad. Is na 30 jaar het huis volledig afbetaald, dan is bij een goed gebruik en onderhoud het bezit flink in waarde gestegen (tenzij, wat ook kan gebeuren, de buurt als geheel achteruit is gegaan en daardoor uw plekje minder aantrekkelijk is geworden).

Veel verschil met de manier van huur betalen hoeft er na de koop van een huis niet te zijn. Het is in vele gevallen mogelijk, vooral bij nieuwe huizen, een maandelijks bedrag te betalen waarin rente en aflossing zijn verwerkt. Maar ook als rente en aflossing per kwartaal betaald moeten worden, hoeft er geen verschil te zijn. Het enige dat u moet hebben, is dat kleine beetje zelfdiscipline om maandelijks een bedrag op de bank te zetten en daarvan eens per kwartaal de betalingen te doen. Dan pak je nog wat bankrente ook mee.

De kredieten kan men langs verschillende kanalen krijgen. Via pensioenfondsen, hypotheekbanken, spaarbanken, handelsbanken of verzekeringmaatschappijen. In sommige gevallen zijn echter ook werkgevers bereid tegen gunstige voorwaar-

den werknemers te helpen bij het financieren van een huis. Lenen van particulieren komt sinds de ontwikkeling van de bedrijfsmatige geldverschaffers niet zo vaak meer voor. Globaal genomen zijn er drie manieren om met een hypotheek de gelden te lenen voor het kopen van een huis:

- Een lening met een *lineair karakter;*
- Een lening op *annuïteitenbasis;*
- Een lening *gecombineerd met een levensverzekering (gemengde levensverzekering).*

De *Consumentenbond* heeft eens berekend, dat voor jaarinkomens tot *f* 33.000 de lineaire hypotheek het voordeligst is; van *f* 33.000 tot *f* 59.000 sluit een annuïteitenhypotheek beter aan en voor hogere inkomens is de hypotheek met gemengde levensverzekering het voordeligst. Dat heeft vooral te maken met de nog nader te bekijken fiscale voordelen.

Bij de rente voor de hypotheek moet men erop letten of deze voor de gehele periode vast ligt (wat bij een lage rentestand gunstig is) dan wel om de 5 of 10 jaar of regelmatig mag worden aangepast (hetgeen zowel naar boven als naar beneden gebeurt). Deze *variabele rente* komt steeds meer in zwang. Het nadeel kan ook door een voordeel in evenwicht worden gehouden. Staar u niet blind op een half of heel procent verschil. Eén procent op *f* 100.000 is immers slechts *f* 1000 voor die lange periode. Aspirant-kopers dienen wel te beseffen, dat niet alleen een lagere rente een lening aantrekkelijk maakt. De wijze van aflossing en de kosten van de hypotheek moeten ook terdege in de gaten worden gehouden. Bovendien moet rekening worden gehouden met het feit dat de meeste huizen heus niet voor 'levenslang' worden gekocht. Het antwoord op de vraag: 'Kan ik straks van dezelfde hypotheekinstelling opnieuw een hypotheek krijgen?' is ook van belang.

Lening met een lineair karakter

Dit is de oudste vorm van een hypothecaire lening. Het huis wordt gekocht, de bank verstrekt daarvoor een lening en de koper geeft het huis als onderpand voor de lening. Is de geldlener op een gegeven moment niet meer in staat om aan zijn verplichtingen tot betaling van rente en aflossing te voldoen, dan verkoopt de geldgever het onderpand in het openbaar (executie), waarmee hij dan zijn geleende geld weer terug heeft

en het eventuele overschot krijgt de eigenaar (geldlener). Daarom wordt ook niet over de gehele koopsom een lening verstrekt, de geldgever houdt een veilige marge aan tussen werkelijke koopsom en *executiewaarde*.

Bij een lening met een lineair karakter zit de koper van het huis in de eerste jaren na de koop met de hoogste lasten.

Een voorbeeld:

Iemand sluit een lening van *f* 60.000, die hij in 30 jaar moet aflossen tegen een rente van 9%. In het eerste jaar betaalt hij 9% over *f* 60.000.

De rente in het eerste jaar is dan:	*f* 5400
De aflossing	*f* 2000
totaal:	*f* 7400

In het tweede jaar is zijn schuld *f* 58.000 (*f* 60.000 min afgeloste *f* 2000). Voor het tweede jaar wordt de berekening daarom als volgt:

De rente in het tweede jaar (9% van *f* 58.000)	*f* 5220
De aflossing	*f* 2000
totaal:	*f* 7220

En zo zal het jaarlijkse bedrag steeds iets kleiner worden.

Om precies te weten wat de hypotheek zal gaan kosten, moeten ook de fiscale aspecten worden bekeken (wat later volgt).

Een lening op annuïteitenbasis

Deze vorm van hypotheekaflossing is van veel recentere datum. Omdat gebleken is dat voor veel geldleners de traditionele vorm vooral in de eerste jaren te duur is, hebben de geldverschaffers een oplossing gevonden die aan deze bezwaren tegemoet komt. Voor jonge mensen, die nog aan het begin van hun carrière en gezinsleven staan, is deze annuïteitenvorm zeer geschikt. Over de looptijd van 30 jaar moet dan jaarlijks een gelijk bedrag aan de geldgever worden terugbetaald en niet een hoog beginnend en laag aflopend bedrag zoals bij de lineaire vorm.

In het begin zal bij deze vorm de rente een groot bestanddeel vormen van de jaarlijkse bedragen en de aflossing slechts een fractie daarvan. De rente is fiscaal aftrekbaar, wat bij deze vorm een bijkomend voordeel is. Bij het verschrijden van de

betalingen verandert dat: het aflossingsdeel wordt dan steeds groter. De geldlener merkt daar echter weinig van. Hij betaalt jaarlijks precies hetzelfde bedrag en zeker in de eerste tien jaar is dat minder dan bij de 'ouderwetse' hypotheek.

In het genoemde voorbeeld zou de kredietnemer het eerste jaar geen *f* 7400 betalen, maar *f* 5804 en dat zou hij ook ieder ander jaar moeten betalen.

Als men de betalingen over de gehele periode bij elkaar telt, is men bij de annuïteitenregeling duurder uit. Ook ten aanzien van deze hypotheekvorm geldt: het fiscaal aspect speelt een rol bij de becijfering van de lasten.

Gemengde levensverzekering

De levensverzekeringmaatschappijen hebben ook ingehaakt op de behoefte een eigen huis te verwerven. Hoewel de levensverzekeringmaatschappijen als voornaamste doel hebben het verzekeren van overlijdensrisico en het beheren van spaargelden op lange termijn, zijn zij vrijwel automatisch met het kopen van onroerend goed geconfronteerd geworden.

Hoe gaat het nu in zijn werk als een hypotheek wordt gecombineerd met een levensverzekering? Er wordt bij een verzekeringsmaatschappij een zogenaamde *gemengde verzekering* gesloten. Deze geeft een dekking voor het risico van overlijden en een kapitaalsuitkering op een vooraf bepaalde einddatum. Voor zo'n gemengde verzekering geldt meestal een winstdelingsregeling. Dat betekent: een extra-reserve, de winstdeling verhoogt namelijk het verzekerde bedrag. Met het basisbedrag plus de winstdeling wordt op het einde van de looptijd de hypothecaire lening ineens afgelost. Hierdoor is het mogelijk een lagere gemengde verzekering af te sluiten dan het leningsbedrag. Veronderstel dat de koper overlijdt nog voor hij zijn huis heeft afbetaald, dan krijgt zijn echtgenote het huis helemaal vrij. Zij heeft dan geen hypotheekverplichtingen meer.

Omdat er gedurende de gehele looptijd niet wordt afgelost is het rentebestanddeel constant zo'n 9% (cijfer van 1976) over het volledige geleende bedrag. Omdat de rente op schulden aftrekbaar is voor de inkomstenbelasting kan, afhankelijk van de hoogte van het inkomen, deze vorm van geldlenen boven andere vormen de voorkeur hebben. Om tegemoet te komen aan een lage aanvangslast (zoals omschreven bij een lening op

annuïteitenbasis) tijdens de eerste jaren van de lening hebben de verzekeraars een gemengde verzekering geconstrueerd, waarbij in die eerste jaren een verminderde premiebetaling wordt verlangd.

Op deze financieringsvormen is, onder invloed van het feit dat men steeds meer inflatie-bewust wordt, een aantal varianten naar voren gekomen. Naarmate men immers een betaling meer naar de toekomst kan verschuiven, wordt zij in 'reële termen' minder waard. Zo kan men vaak in de eerste (vijf) jaren volstaan met slechts het betalen van uitsluitend rente over de geleende hoofdsom of zelfs nog minder dan dat. In het laatste geval (de zogenaamde *trap-hypotheek*) wordt het niet betaalde deel van de rente bij de hypotheek-hoofdsom opgeteld en in latere jaren afgelost. Dat is een soort rente-op-rente ten gunste van de geldgever. De lening wordt er in het geheel wel een stuk duurder door, maar aldus wordt het vroegtijdig kopen van een eigen huis vergemakkelijkt voor jonge mensen, die over enkele jaren met een behoorlijke reële inkomstenstijging mogen rekenen. De Rabobank noemt zo'n hypotheek dan ook toepasselijk *Inkomensgroei-hypotheek* (waarbij de eerste vijf jaar zelfs niet eens de rente volledig wordt betaald, maar naar latere datum opgeschoven) en *Hypotheek met 5 jaar uitgestelde aflossing* (alleen de volledige rente over de hoofdsom gedurende de eerste 5 jaar moet worden betaald).

Sporadisch komt ook nog de *huurkoop* (zie hoofdstuk 14) als financiering van het eigen huis voor. Daarbij heeft de koper bijna geen rechten, maar wel de last van plichten en nadelen. Over deze vorm van financiering geef ik maar één uitleg: *nooit doen en onnodig.*

Welke hypotheekvorm u ook kiest, het is altijd raadzaam te zorgen voor voldoende risicodekking (door een verzekering van de nog uitstaande hypotheekschuld, uit te keren bij overlijden van het gezinshoofd, waardoor het huis meteen vrij van schulden is). Daarmee worden grote financiële problemen voorkomen als onverwacht het gezinshoofd overlijdt op een moment dat nog een flinke hypotheeklast op het huis rust.

Voor de hierboven omschreven vormen van geldlening is hoe dan ook bijna altijd een bedrag van minimaal enkele duizenden guldens 'eigen geld' nodig om de aanbetaling van het

huis te kunnen voldoen. *Kan ik nou geen 100 procent financiering krijgen,* zullen sommigen zich afvragen. En inderdaad, het kan wel. Alleen hangt dat in sterke mate af van de indruk die de geldgever, of dat nu een bank is of een levensverzekeraar, van uw financiële en fysieke toekomst heeft.

Als de aanvrager van de hypotheek jong is, relatief over een hoog inkomen beschikt of kan aantonen dat hij snel een hoog inkomen zal verdienen (een pas afgestudeerde academicus bijvoorbeeld), dan willen de kredietgevers nog wel eens tot honderd procent (of soms wel wat hoger) gaan. Het is ook mogelijk dat naast de gewone hypotheek van 70, 80 of 90 procent een aanvulling wordt gezocht in een tweede hypotheek. Deze tweede hypotheek heet dan *top-hypotheek,* waarvan het rentepercentage iets hoger ligt (meestal $\frac{1}{4}$ tot $\frac{1}{2}$ procent) en de aflossing meestal in kortere tijd (meestal 10 jaar) moet worden afgerond. De kredietverschaffers zijn erg voorzichtig met dergelijke tweede hypotheken omdat zij bang zijn, dat de lasten voor de aspirant-koper zo hoog zullen zijn dat de betaling ergens zal stokken.

De overheid helpt

De overheid probeert op diverse manier mensen te helpen bij het vinden van een geschikte en betaalbare koopwoning. Via de woningbouwverenigingen, die niet met winstoogmerk werken, worden renteloze voorschotten gegeven, die huurprijzen van de woningwetwoningen binnen betaalbare grenzen moeten houden. Dat die grenzen de laatste jaren nogal sterk zijn verhoogd, heeft te maken met de algemene stijging van bouw- en grondprijzen. Het is echter ook mogelijk om een tegemoetkoming in de vorm van een subsidie te krijgen voor het kopen of zelf laten bouwen van een woning.

Het feit dat iemand uit eigen initiatief voor een oplossing voor zijn huisvestingsproblemen zorgt, wordt daarmee als het ware beloond. De hoogte van deze subsidie is veranderlijk en is sterk afhankelijk van de toegepaste fundering bij de bouw en de stichtingskosten. Zodra een huis in aanmerking komt voor een dergelijke subsidie (die maximaal tien jaar van kracht blijft) wordt er gesproken van een premiewoning. In advertenties van makelaars komt men herhaaldelijk deze term tegen.

De stichtingskosten waarop de subsidie wordt afgestemd om-

vatten onder meer de volgende kosten: grond, bouw, architect, renteverlies tijdens de bouw, notaris, makelaar. Een paar kleine nadelen zijn aan de premiebetaling van het rijk wel verbonden. De eerste uitbetaling wordt pas in het tweede jaar van bewoning gedaan en voorts worden de subsidies door de fiscus als inkomen beschouwd. Niettemin blijft deze regeling, waarover het *Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening* in Den Haag speciaal voorlichtingsmateriaal heeft, een welkome steun voor de bezitter van een nieuw huis.

Niet alleen voor een nieuw, maar ook voor de aankoop van een eerder bewoond huis is het mogelijk om nog een andere financiële steun van het rijk te krijgen. In 1967 zijn daarvoor de gelden vrijgekomen, toen de staat haar aandelen in de N.V. Breedband verkocht, een onderdeel van het Hoogovenconcern. Een paar jaar geleden besloot het parlement om met de zogenaamde Breedbandmiljoenen een speciaal *Bezitvormingsfonds* te creëren, dat aan de lagere inkomensgroepen de mogelijkheid zou bieden voor steun bij aankoop van een eigen huis. De steun uit het Bezitvormingsfonds is aan een aantal voorwaarden gebonden, zoals:

- de aanvrager moet meerderjarig zijn, maar jonger dan 35 jaar;
- zijn belastbaar inkomen mag in 1973 of 1974 niet méér dan *f* 25.000 respectievelijk *f* 27.600 hebben bedragen;
- de verwervingskosten van de woning mogen niet hoger zijn dan *f* 90.000 voor een nieuwe en *f* 60.000 voor een eerder bewoonde woning;
- het pand moet bestemd zijn voor permanente bewoning door de aanvrager.

De steun uit het Bezitvormingsfonds heeft de vorm van renteloze leningen van ten hoogste *f* 2400. De looptijd van de lening is negen jaar en pas in het tweede jaar hoeft met de afbetaling van *f* 300 per jaar begonnen te worden. In verschillende delen van het land zal de hoogte van deze lening op zich niet zo veel soelaas bieden, omdat de koopsommen zo sterk gestegen zijn.

Voorts is er de *Gemeentegarantie*. Dat is een garantieverklaring, door de gemeente afgelegd bij het totstandkomen van de geldlening. De gemeente waarin het onderpand is gelegen ver-

klaart zich voor de duur van de hypotheek (maximaal 30 jaar) borg voor rente en aflossing ten opzichte van de geldgever. Omdat de gemeente dit garandeert zijn de meeste financieringsinstellingen bereid een lening tot 100 procent te verstrekken, bovendien tegen een wat lagere (meestal ¼%) rente. Hoe wordt zo'n Gemeentegarantie verkregen? De uitvoering van het besluit *Bevordering eigen woningbezit* is door de Minister van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening in handen gegeven van *Bemiddelende Organen.* Deze particuliere instellingen – waarvan de bekendste Rohyp te Rotterdam is – verstrekken alle inlichtingen betreffende de voorwaarden, waaraan moet worden voldaan om voor een gemeentelijke garantie in aanmerking te komen. Voor hun bemiddeling moet een provisie van ca. *f* 70 worden betaald, alsmede de taxatiekosten van ca. 1,5% van de getaxeerde waarde.

De belangrijkste voorwaarden (cijfers van 1976) zijn voor reeds *eerder bewoonde woningen:*

- de verwervingskosten van het pand mogen niet hoger zijn dan *f* 100.000, het pand moet bestemd zijn voor permanente bewoning;
- het bruto-jaarinkomen van de aanvrager moet minimaal 4,25 maal de jaarlast van de hypotheek bedragen; eventueel kan worden uitgegaan van de eerste jaarlast van een zogenaamde *trapfinanciering* (daarbij stijgen de woonlasten de eerste jaren);
- voorts zal de gemeente bezien of de woning aan de door haar gestelde kwaliteitsnormen voldoet.

Voor *nieuwbouw-woningen* geldt:

- in principe komt iedereen bij aankoop van een nieuwbouwwoning voor gemeentelijke garantie in aanmerking, indien aan de door de gemeente gestelden normen wordt voldaan; bij financiering van een woning zonder rijksbijdrage zal het bruto-jaarinkomen minimaal viermaal de jaarlast van de hypotheek moeten bedragen; is er echter sprake van een zogenaamde premiewoning met bijvoorbeeld een eerste jaarbijdrage van *f* 2300 of meer, dan kan volstaan worden met een inkomen dat 2,4 maal de jaarlast bedraagt;
- de stichtingskosten van het huis mogen, afhankelijk van o.a. grootte van de woning en de paalfundering, niet hoger zijn dan *f* 160.000 tot *f* 170.000.

Voor het verkrijgen van een Gemeentegarantie is de bemiddeling van deze instanties verplicht; dezelfde Bemiddelende Organen adviseren namelijk de gemeenten omtrent het verstrekken van een Gemeentegarantie. Voor hun bemoeiingen mogen deze organen een vergoeding in rekening brengen.

Het eigen huis en de fiscus

De aftrekbaarheid van de rente op schulden is een belangrijk punt voor de aanstaande huizenkoper. De maandelijkse voordelen hiervan zijn in vele gevallen niet gering. Bedragen van *f* 100 tot *f* 400 besparing per maand zijn voor een inkomen uit de middengroep al vrij normaal. Behalve de rente op schulden zijn ook nog aftrekbaar alle financieringskosten in het eerste jaar: afsluitprovisie, taxatiekosten, kosten voor hypotheekakte, enzovoort. Met de hypothecaire aftrekposten kan al bij de maandelijkse inhouding van de loonbelasting rekening worden gehouden (zie hoofdstuk 11 – *Belastingen*). Hoewel de fiscus de bezitter van een huis in wezen beloont, zijn er toch ook enkele posten die bij het inkomen worden opgeteld: de eventuele rijksbijdrage voor de aankoop en de zogenaamde *fiscale huurwaarde.* Bij een huis met een verkoopwaarde (in bewoonde staat) van *f* 90.000 bijvoorbeeld bedraagt die bijtelling zo'n *f* 780. Waar ook rekening mee moet worden gehouden, is de verandering in de wet, dat onderhoudskosten niet langer aftrekbaar zijn. Hierop zijn echter een paar uitzonderingen mogelijk: restauraties in het kader van monumentenzorg en groot onderhoud van huizen, waarin de belastingplichtige al vijf jaar woont en die niet méér waard zijn dan *f* 40.000.

Een ander fiscaal voordeel behaalt de Nederlander bij verkoop van zijn huis, dat in waarde is gestegen. Deze winst is *vrij van belasting.* Dat is één van de weinige fiscale voordelen van Nederland, want in vele andere landen wordt de waardestijging wel belast.

De koop

Als men besloten heeft tot koop van het uitgekozen object over te gaan, wordt er door de notaris of makelaar een *voorlopige koopakte* opgemaakt. De benaming voorlopige koopakte wekt misschien misverstanden. Het is wel degelijk een koopovereenkomst in de zin van de wet. De volgende vragen moeten daarin

worden beantwoord: Is de oplevering geregeld? Is de koopprijs vast of kunnen loon- en prijsstijgingen tijdens de bouw worden doorberekend? Kan het contract worden ontbonden ingeval geen hypotheek naar wens of geen woonvergunning kan worden verkregen? Hoe is de betalingsregeling? Welke termijnen gelden? Staat er een boetebeding in, dat ook de verkoper een boete verbeurt, bijvoorbeeld bij nalatigheden of te late oplevering? Overigens: het voorlopige koopcontract brengt ook al financiële verplichtingen met zich mee.

Meestal moet tien procent van de koopsom vooruit, contant, gestort worden. Ook als er geen bemiddeling van een makelaar is en rechtstreeks gekocht wordt van een bouwondernemer of projectmaatschappij is het nuttig om met het contract in de hand een deskundige te raadplegen. Rechten en plichten van de koper moeten in zo'n contract te vinden zijn. Alleen, de deskundige herkent de struikelblokken eerder dan de leek, die meer het huis in zijn hoofd heeft dan alle officiële regelingen rond het verkrijgen er van.

Als uiteindelijk de financiering rond is en ook de afspraak tussen koper en verkoper geen rimpels meer vertoont, volgt de eigenlijke *overdracht per notariële akte.* De notaris is de man ten overstaan van wie de eigendomsoverdracht plaats heeft. De inschakeling van een notaris is wettelijk verplicht. De notariële akte van overdracht (door de notaris het *transport* genoemd) wordt als zodanig overgeschreven in de daartoe bestaande registers ten hypotheekkantore, waar zich ook het kadaster bevindt. Ook de hypotheekakte wordt bij dit kantoor ingeschreven. Dat wordt allemaal door de notaris verzorgd. En dan zit u in uw bloedeigen huis.

Vervroegde aflossing

Vooral wie de hypotheeklening tijdens een zeer hoge rentestand heeft afgesloten, begint bij een lagere rentestand zich af te vragen of hij niet beter de lening kan ruilen tegen een goedkopere. Hij moet dan het nog uitstaande bedrag van de lening in één keer terugbetalen – *vervroegde aflossing* of *afkopen* heet dat. Sommige geldgevers staan dat niet toe, vooral niet verzekeringsmaatschappijen, omdat zij bij het uitzetten van hun gelden winstprognoses op lange termijn opstellen. Deze prognoses komen danig in de war als bij het dalen van de rentestand

plots een hele groep leningen vervroegd wordt afgelost. En een enkeling onder deze geldgevers denkt wellicht nog aan het spook van de inflatieperiode in het Duitsland van de jaren twintig, toen sommige huiseigenaars de hypotheek op hun huis plots konden aflossen door een postzegeltje naar de hypotheekmaatschappij te sturen (zie hoofdstuk 2).

Verscheidene hypotheekmaatschappijen en banken laten desondanks vervroegde aflossing toe. Daarvoor is een boetebepaling in het contract opgenomen. De boete bedraagt meestal een bedrag gelijk aan drie maanden rente. De vervroegde aflossing zal in de regel slechts mogelijk en zinvol zijn als een nieuwe, goedkopere hypotheeklening ervoor in de plaats komt. Er komen dus wel nog kosten voor een nieuwe hypotheekakte bij – op *f* 100.000 hypotheeklening bedragen die kosten ongeveer *f* 4.000. Deze kosten zijn evenwel fiscaal aftrekbaar. Die paar kosten lonen de moeite. Want wie een 12 procents-hypotheek kan inwisselen tegen een hypotheek van 9,5% kan op *f* 100.000 in de loop van 10 jaar ongeveer *f* 13.000 besparen. Bij een verschil van ongeveer 3% wordt het dus ernstig het overwegen en rekenen waard om vervroegd af te lossen door een goedkopere hypotheeklening af te sluiten.

Erfpacht

Het is ook mogelijk om een huis te bouwen of te kopen op grond, die niet uw eigendom is of wordt. Qua financiering en alle andere voorwaarden en waarschuwingen geldt in dat geval hetzelfde. De koopprijs zal iets goedkoper zijn, omdat de grond niet hoeft te worden betaald. Die grond heeft men dan in *erfpacht,* in feite huurt men dus het plekje en moet men jaarlijks een huursom ervoor betalen. Maar men moet dan wel terdege rekening houden met het einde van de pachtlooptijd. Zo'n erfpacht wordt meestal voor 50 of 75 jaar afgesloten. Als het einde van de termijn in zicht is en geen verlenging van de pacht is overeengekomen, bestaat het gevaar dat 'de opstal' op de grond (in dit geval het woonhuis) zonder meer aan de eigenaar van de grond valt. Zo'n erfpacht heeft dus alleen zin als de termijn nog zeer lang loopt, hoewel men dan bij de latere verkoop wellicht moeilijkheden heeft. Om grondspeculaties tegen te gaan, heeft overigens de gemeente Amsterdam als eerste

gemeente erfpacht verleend voor gronden, waarop kon worden gebouwd. Van een gemeente mag worden aangenomen, dat zij de pachttermijn zal verlengen. Vooralsnog is de erfpacht een noodgreep voor de aspirant-koper. Bij de vele mogelijkheden die thans met allerlei hypotheekvormen en subsidies wordt geboden, is de voorkeur te geven aan het volledige eigendom van huis èn grond.

Verzekering
Wie een nieuw huis laat bouwen, mag de verzekering niet vergeten, vooral tegen brand en stormschade. De aannemer is alleen verantwoordelijk voor door hem aangerichte schade. Als het huis nog slechts in aanbouw is en brand of storm vernietigt het hoopvolle begin, draagt de eigenaar de schade.

Subsidies
Iedere huurder of eigenaar van een huis, die iets met bouw of verbeteringen in de zin heeft, doet er goed aan bij de diensten voor sociale zaken en volkshuisvesting van zijn gemeente en provincie naarstig te speuren naar subsidie-mogelijkheden. Want er bestaat een hele reeks aan subsidies voor huren, bouwen en verbeteren. De belangrijkste zijn:

- krotopruiming, maximaal *f* 4.000;
- onbewoonbaar wordende woningen sterk verbeteren, tot aan de helft van de kosten;
- meer comfort aanbrengen in nog behoorlijk bewoonbare vooroorlogse woningen – tot 30 procent van de kosten, die per onderdeel aan maxima zijn gebonden (bijvoorbeeld verbetering of installering van WC, douche, keuken, bergruimte, etc.);
- bouwsels die onder Monumentenzorg vallen – tot 60 à 70 procent van de restauratiekosten;
- voor bouwsels, die direct naast of tussen onder Monumentenzorg vallende woningen of gebouwen staan (om de buurt mooier te maken) – buiten de gebruikelijke renovatiesubsidie nog tot 30% extra.

Huur-subsidie:

- wie met een inkomen van ten hoogste ca. *f* 25.000 per jaar meer dan één zevende van zijn inkomen aan huur moet betalen, kan een telkens opnieuw per jaar toe te kennen

subsidie van de gemeentelijke afdeling Sociale Zaken ontvangen;
- wie meer huur moet betalen, omdat de eigenaar iets aan het huis heeft verbeterd (voor meer dan *f* 10.000) kan bij de gemeente een bijdrage aanvragen.

Informatie
Er bestaat een overvloed aan informatiemateriaal over alles wat met bouwen en eigen huis heeft te maken, helaas niet allemaal even duidelijk.

Een adres waar men alles aan informatie over bouwen, verbeteren en eigen huis kan vinden: *Bouwcentrum, Weena 700, Rotterdam.*

Er bestaat ook een consumentenbond van particuliere huiseigenaars: *Vereniging Eigen Huis, Korte Gracht 26, Amersfoort,* die veel nuttige informatie, cursussen, een maandblad en rechtsbijstand in het servicepakket heeft.

En als u nog verder wilt lezen over dit onderwerp kunt u onder meer in het volgende snuffelen:
Uw eigen koophuis, brochure van het Bouwcentrum te Rotterdam;
Hoe betaal ik mijn huis, door Gerhard Werkman, uitgeverij Kluwer;
Huizen en verhuizen, door Frans Nieuwenhuijze, uitgave van de Amrobank'
Uw eigen huis, door G. J. Rietman, uitgave van de ABN.

Slimme beleggers maken gebruik van de waardestijging van hun huis zónder verkoop – zij nemen op de gestegen waarde een tweede hypotheek en doen daarmee beleggingen, of kopen er een huis als belegging voor, waarop zij opnieuw een hypotheek kunnen nemen. Dat is pokeren met schulden.

Grote *kaskredieten* (rekening-courant-krediet) kan men bij de bank krijgen op hypothecair onderpand. De bank neemt een tweede hypotheek op uw huis (of een optie op hypotheek) en dan krijgt u een soort *Doorlopend Krediet,* evenwel tot een veel hoger limiet. U moet dan wel tot de wat rijkere klanten behoren.

Na al deze details kan het u misschien nog steeds een beetje

duizelen, want een hypotheek is geen simpele zaak en moet eigenlijk in elk persoonlijk geval anders worden beoordeeld – welke vorm de beste is, de fiscale mogelijkheden, subsidies, enzovoort. Hypotheken zijn maatwerk per geval en een goede financiële kleermaker ter hand te hebben, kan u voor struikelen en kleerscheuren bewaren. Er bestaan goede adviesbureaus, die uw geval onafhankelijk onderzoeken, en nog wel kosteloos. Zo'n bureau is bijvoorbeeld het *Financieel Dienstencentrum b.v.*, Postbus 1082 te Rijswijk (Z.H.). Het bureau verzorgt een begroting van de aankoopkosten en de kosten en mogelijkheden voor een hypotheeklening in uw speciaal geval. Voor velen, die de zaken niet goed begrijpen of niet sterk zijn in gecijfer, is dat ongetwijfeld een uitkomst. Het *Financieel Dienstencentrum* levert deze service *gratis*, rekent er dan evenwel op, dat u dit bureau de hypotheeklening zult laten bemiddelen. Ook dàt kost u niets, want het honorarium ontvangt het bureau in de vorm van commissie van de instelling, die de lening levert. Dit bureau werkt met zo serieuze instellingen als *Rijkspostspaarbank*, *Nationale Nederlanden*, enzovoort.

Hoe berekeningen van dit bureau er aan de hand van door de klant ingevulde vragenlijsten kunnen uitzien, tonen tot slot navolgende voorbeelden. Dit keurige precisie-werk geeft tevens aan iedereen een dieper inzicht in de details van de verschillende hypotheekvormen.

BEGROTING AANKOOPKOSTEN

Object: nieuwbouw met een resterende bouwtijd van 10 maanden.
Hypotheek van *f* 118.500. Geldgever: Rijkspostspaarbank met gemeentegarantie.

Kosten verbonden aan de koop	
koopsom/koop- en aanneemsom (v.o.n.)	*f* 115.000
registratierecht 5%	—
notariskosten transportakte	—
makelaarscourtage (incl. BTW)	—
rente tijdens de bouw ca *f* 6.000 daarvan is mee te financieren	3.500**
meerwerk	—
	f 118.500

Hypotheekkosten	
notariskosten hypotheekakte	*f* 1.138*
taxatiekosten (incl. BTW) ongeveer	—*
afsluitkosten hypotheek 1%	1.185*
administratiekosten	—*
aanvraag gemeentegarantie	70*
depotrente ca	—*
	f 120.893

Diversen	
verbouwing/verbetering	*f* —
eerste premies (levensverz.) eerste halfjaar	128
verrekening vaste lasten (grond- riool- straatbel.)	—
onvoorzien	—
	f 121.021

thans beschikbare eigen middelen	*f*	—
gevraagde hypothecaire geldlening		118.500
		f 118.500
nog zelf te betalen		*f* 2.521

** Het restant ad *f* 2.500 zal gedurende de bouwtijd moeten worden betaald, na belastingaftrek komt dit neer op ca *f* 165 per maand.

* Fiscaal aftrekbaar.

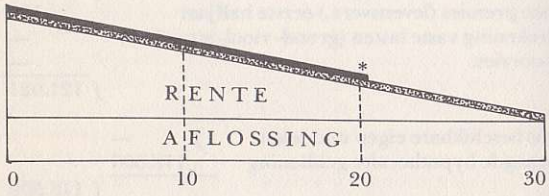
Overzicht condities en lasten LINEAIR afgeloste hypotheek
(Rijkspostspaarbank)

bedrag der lening	: *f* 118.500
rente	: 8 % 5 jaar vast
aflossing	: 3,33%
afsluitprovisie	: 1 %
risikoverzekering	: *f* 168 gedurende 25 jaar *
inval. verzekering	: *f* — gedurende — jaar **
ink. belasting	: 1e – 10e jaar 35%
	10e – 20e jaar %
	20e – 30e jaar %

Woonlasten eerste jaar

rente	: *f* 9.480	
aflossing	: *f* 3.950	
premies	: *f* 168	
	f 13.598	
belastingvoordeel	: *f* 3.311	
	f 10.827	**is *f* 857 per maand**

Schematisch beeld van de bruto jaarlasten
Jaarlijks wordt eenzelfde bedrag afgelost. Hierdoor vermindert de schuld gelijkmatig; de rente wordt hierdoor elk jaar lager. Bij overlijden tijdens de looptijd kan met de uitkering van de risikoverzekering de nog bestaande schuld worden afgelost.



Overzicht condities en lasten middels LEVENSVERZEKERING afgeloste hypotheek (Nationale Nederlanden)

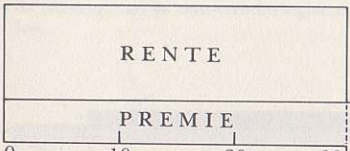
bedrag der lening	: *f* 118.500
rente	: 8¼% 10 jaar vast
aflossing	: na 30 jaar middels polis *f* 89.000
jaarpremie	: *f* 2.419
winstprognose	: *f* 67.000
ink. belasting	: 1e – 10e jaar 35%
	10e – 20e jaar %
	20e – 30e jaar %

Woonlasten eerste jaar

rente	: *f* 9.776	
premie (aflossing)	: *f* 2.419	
	f 12.195	
belastingvoordeel	: *f* 3.422	
	f 8.773	**is *f* 731 per maand**

Schematisch beeld van de bruto jaarlasten

Jaarlijks wordt een gelijk bedrag betaald; het bestaat uit rente en premie voor een winstdelende levensverzekering. Gedurende de looptijd wordt niets afgelost. Op de einddatum kan van het verzekerd bedrag plus de winstuitkering de lening worden afgelost. Bij overlijden tijdens de looptijd komt de polis tot uitkering en daarmede wordt de schuld afgelost. Bij blijvende algehele invaliditeit behoeft de premie niet verder te worden betaald.



uitkering	: *f* 89.000
winstprognose	: *f* 67.000
samen	: *f* 156.000
schuld	: *f* 118.500
resteert	: *f* 37.500

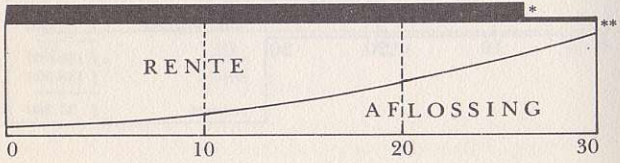
Overzicht condities en lasten in ANNUÏTEITEN afgeloste hypotheek (Rijkspostspaarbank)

bedrag der lening	: *f* 118.500
rente	: 8% 5 jaar vast
aflossing	: in 30 jaar
afsluitprovisie	: 1%
risikoverzekering	: *f* 256 te betalen 25 jaar *
inval. verzekering	: *f* — te betalen — jaar **
ink. belasting	: 1e – 10e jaar 35%
	10e – 20e jaar %
	20e – 30e jaar %

Woonlasten eerste jaar

rente + aflossing	: *f* 10.476	
premies	: *f* 256	
	f 10.732	
belastingvoordeel	: *f* 3.311	
	f 7.421	**is *f* 618 per maand** exclusief rijksbijdrage

Schematisch beeld van de bruto jaarlasten
Jaarlijks wordt een gelijk bedrag betaald. In de beginjaren bestaat het grootste deel van dat bedrag uit rente en wordt slechts weinig afgelost. In de laatste jaren is de verhouding omgekeerd. Bij overlijden tijdens de looptijd kan met de uitkering van de risicoverzekering de nog bestaande schuld worden afgelost.



Overzicht condities en lasten in ANNUÏTEITEN afgeloste hypotheek (Rijkspostspaarbank)

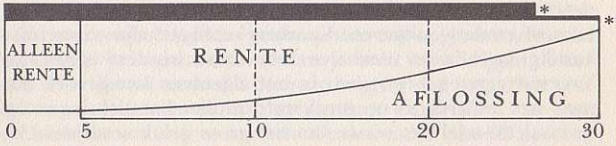
Variant

bedrag der lening	: *f* 118.500
rente	: 8% 5 jaar vast
aflossing	: in 30 jaar waarvan eerste 5 jaar alléén rente
afsluitprovisie	: 1%
risikoverzekering	: *f* 265 te betalen 25 jaar *
inval. verzekering	: *f* — te betalen — jaar **
ink. belasting	: 1e – 10e jaar 35% 10e – 20e jaar % 20e – 30e jaar %

Woonlasten eerste jaar

rente	: *f* 9.480	
premies	: *f* 265	
	f 9.745	
belastingvoordeel	: *f* 3.311	
	f 6.434	**is *f* 536 per maand** Excl. rijksbijdrage

Schematisch beeld van de bruto jaarlasten
Jaarlijks wordt een gelijk bedrag betaald. In de beginjaren bestaat het grootste deel van dat bedrag uit rente en wordt slechts weinig afgelost. In de laatste jaren is de verhouding omgekeerd. Bij overlijden tijdens de looptijd kan met de uitkering van de risicoverzekering de nog bestaande schuld worden afgelost.



16

Kans op geluk

Dit boek nadert nu zijn einde. Het kan natuurlijk zijn, dat sommige lezers het na 500 bladzijden nog steeds niet zien zitten dan wel het in de oren knopen van de zeer vele tips en waarschuwingen te vermoeiend vinden. Desondanks willen ze toch graag rijk worden, en wel snel en met zo min mogelijk moeite.

Wat zijn daartoe nog de mogelijkheden, na al het beschrevene? Eigenlijk alleen nog een plotse grote erfenis (bestaat die 'oom in Amerika' nog?) en het pure geluk in de vorm van een balletje op de roulettetafel of in de lotto-machine.

En aldus blijft voor enkele miljoenen vaderlanders de droom van plotse rijkdom week voor week onverminderd voortbestaan – zij spelen in lotto, toto, loterij of speelbank. Iedereen die daaraan meedoet, hoopt heimelijk op dé grote rijkdom. Zeg maar niet nee, want tenslotte stopt in dat soort zaken niemand zijn goeie geld om er maar vanaf te zijn. Een iegelijk flirt met een halve miljoen of meer. Bovendien mag nu ook in de eerste Nederlandse speelbanken de roulette officieel draaien. Een al oudere, merkwaardige vaststelling is overigens, dat bij toenemende achteruitgang van de economie (recessie) de deelname aan lotto, loterij en roulette met sprongen omhoog gaat.

Als u een van die vele Nederlanders bent, die in deze schatgraverij geld investeert, dan is het van belang om te weten waar uw grootste kansen op winst liggen. Want voor velen is het toch ongemerkt een hele investering aan het worden. De gemiddelde deelnemer aan dit soort spelen zal er jaarlijks van 100 (voor de simpele kolommen-aankruiser) tot 10.000 gulden (voor de verbeten gelukzoeker) insteken. Kansen zijn puur toevallig en daarom moet u geen cent aan alle mogelijke systemen voor lotto of roulette uitgeven. Kansberekeningen zijn zuiver wiskundig en kunnen derhalve zeer exact worden opgesteld. Vreemd genoeg heeft men in het algemeen het gevoel, dat men met zes kruisjes op een lottoformulier het dichtste en op de roulette-tafel het verste van het grote geluk verwijderd is. Het ligt evenwel juist andersom. Hier de rangorde van de

grootste kansen op gokwinst:
1 Roulette
2 Staatsloterij
3 Voetbal-toto
4 Nederlandse lotto
5 Duitse lotto.

Waarom komt die lotto er zo slecht vanaf, terwijl het het populairste van alle gelukssystemen is? Dat is tamelijk simpel: er bestaan 4,5 miljoen mogelijkheden om uit de 41 getallen van het lotto-formulier er zes te combineren. Dat wil dus zeggen dat uw kans om de hoofdprijs in de Nederlandse lotto te winnen 1 op 4,5 miljoen groot is. Dat betekent: elke regelmatige lotto-speler kan in Nederland wiskundig gemiddeld slechts eenmaal in 44.820 jaar winnen. Maar veel mensen zijn dermate van hun kansen overtuigd, dat ze een halve miljoen hoofdprijs maar een belachelijk sommetje vinden. Daarom stroomt jaarlijks tussen de 25 en 40 miljoen gulden naar Duitsland, waar Nederlanders meedingen naar de 1,5 miljoen mark hoofdprijs van het Duitse lotto, die 49 getallen heeft. Daarmee zakken uw kansen gelijk tot 1 op 14 miljoen of gemiddeld eenmaal winnen in 134.460 jaar.

Het feit dat er behalve de verblindend mooie en hoge hoofdprijs nog een kans is op vier andere lotto-prijzen, biedt weinig troost. Want bij slechts drie tot vijf juist aangekruiste getallen verhoogt het aantal winnaars dermate sterk, dat er voor de vijfde prijs gemiddeld nog maar *f* 28,56 kan overblijven.

Ik wil u niet vermoeien met een lange wetenschappelijke verhandeling over waarom bij dit soort kansspelen *systemen* onmogelijk zijn. Er worden tegen betaling apparaatjes en allerlei andere toestanden aangeboden, waardoor uw lotto-kansen zouden stijgen. Neem déze tip – geheel gratis – van mij aan: absoluut verloren geld! Er bestaat maar één doodzeker systeem om alle prijzen in de lotto te winnen: 4,5 miljoen kolommen invullen. Dan heb je alle mogelijkheden gehad (neem wel een computer ter hulp). Maar gezien je dan ook ongeveer achtmaal meer geld hebt geïnvesteerd dan je eruit kunt krijgen, is dat niet zo'n slimme zaak. En déze tip krijgt u ook nog: Zeer veel lotto-spelers proberen hun geluk door de getallen van hun geboortedatum aan te kruisen. Gezien meer dan 90 procent van de lotto-spelers in deze eeuw zijn geboren, worden de cij-

fers 1 en 9 enorm veel aangekruist. Mocht u dus daarmee eens in de prijzen vallen, dan zult u erg veel mededingers hebben, waardoor het gewonnen bedrag zeer klein kan worden. Zeker is wel dit: iemand die elke week de cijfers 1, 2, 3, 4, 5 en 6 aankruist, heeft evenveel winstkansen als met alle andere combinaties.

Bij de voetbaltoto zijn de wiskundige kansen ongeveer gelijk aan die van het lotto, maar in principe niet exact te berekenen, gezien zuiver theoretisch Ajax ook met 89 tegen 1 (één goal per minuut) kan winnen van bijvoorbeeld Feyenoord (nu slaan de Rotterdammers het boek definitief dicht). Voor toto geldt evenwel, dat men door een bepaalde deskundigheid kan worden geholpen, wat de kansen laat stijgen.

De *Staatsloterij* biedt daarentegen aanmerkelijk grotere kansen – de hoofdprijs is dezelfde als bij de lotto en bovendien zijn er nóg enkele honderden prijzen, die veel hoger liggen dan in de lotto. Het aantal verkochte loten en het kleinere aantal deelnemers laten bij de Staatsloterij de kansen ten opzichte van de lotto sterk stijgen. Veel mensen schrikken van de prijs voor een lot terug: *f* 25, tegen *f* 1,50 in de lotto. Maar ook bij *f* 25 lottodeelname zijn uw kansen nog steeds geringer.

Een vrij zekere kans op bepaalde winsten biedt in al deze gelukzoekerij alleen de *roulette*. Als je op eenvoudige kansen zet, win je in doorsnee elke tweede keer. Bijvoorbeeld op rood, zwart, even, oneven, 1 – 18 of 19 – 36 is de winstkans 1 op 1,06. Bij deze mogelijkheden wordt de inzet slechts verdubbeld. Zoek je grotere winst dan verkleint de kans – wie op een van de 37 getallen zet, heeft uiteraard nog maar een kans van 1 op 37, maar krijgt bij winst dan ook 37 maal zijn inzet uitbetaald. (U herinnert zich mijn herhaalde opmerking over belegging: hoe groter het risico, des te groter de winst die men zou kunnen binnenhalen – ook bij de roulette dus).

Vooral in casino's wordt door veel spelers nog geloof gehecht aan de mogelijkheid om het geluk per systeem te vangen, en ze betalen er soms grof geld voor. Denk toch eens nuchter na, wat steeds het geheim is om elk bedrog te ontmaskeren. Wie zou nu werkelijk een doodzeker systeem om miljoenen guldens te winnen ooit verkopen?! Er bestaan geen systemen. In de wiskunde geldt de wet: nooit hebben de voorgaande getallen een invloed op de volgende getallen. Het kan twintig

keer achtereen nummer 30 zijn, maar dat zegt nog niets over de mogelijkheid van de 21ste keer. Dat is ook de reden, waarom een computer het bij roulette of lotto moet laten afweten.

Twee 'systemen' krijgt u dan toch nog gratis van mij. Ik houd helemaal niet van roulette, maar kom beroepshalve nogal eens in casino's, en dan wil ik ook wel eens meedoen. Gezien ik niet lang wil denken, zet ik dan 100 gulden op rood. Meestal win ik dan en laat het geheel (dus nu 200 gulden) staan bij de volgende ronde. Heb ik dan weer rood, wordt het bedrag verdubbeld tot 400 gulden. Al naar gelang mijn bui laat ik dat bedrag nog een keer staan of ik neem het mee. Het systeem is meestal goed gebleken voor een avondje 'gratis' uit. Toen ik eens goed champagne had gedronken, liet ik dit 'Kamer-systeem' eens met 1000 gulden beginnen. Bij 4000 gulden op de tafel werd ik gepakt door bewonderende blikken voor mijn ijskoude moed om alles steeds te laten staan en eveneens gepakt door mijn lust op 8000 gulden. Toen kwam evenwel nul en alles ging aan de bank. Een teken, dat bij ècht spelen de kans op verlies zeer snel groter wordt. De basis van mijn systeem geldt voor alle goede systemen: snel inpakken en wegwezen, zodra je wat gewonnen hebt.

Die nul is overigens de kern van mijn tweede roulette-tip. Het wordt namelijk betwijfeld, dat bij roulette het toeval inderdaad wel altijd zo toevallig zou zijn. De *bouleur* (de man die het balletje laat rollen) zou immers na enkele jaren ervaring ongeveer het deel van de schijf kunnen bepalen, waar het balletje terecht komt, door bij het passeren van een bepaald cijfer het balletje met steeds dezelfde kracht de ronde in te sturen. Deze mogelijkheid is zelfs al wetenschappelijk bewezen. Gezien bij nul alles aan de bank gaat, heb ik in deze boze veronderstelling een paar keer op de zes cijfers links en rechts op de schijf van nul gezet. Ik ben er niet bekaaid vanaf gekomen, maar het ontbreekt mij aan geduld en wetenschappelijke stoffage om uit te rekenen of de bouleur werkelijk de oorzaak was.

Vergeet tot slot het systeem van de speelbank zelf niet, zoals mij door een casino-eigenaar verteld: 'Roulette is voor de mensen een verloren spel, anders zouden de speelbanken immers niet kunnen bestaan. Slechts als je zeer bewust op één enkele keer winnen speelt en dan weg gaat, kan het lopen. Maar met de eerste winst stijgt de moed in het kwadraat, en daarmee ook

de verliezen. Het werkt als drugs.'

En zo is het ook met alle andere vormen van de jacht naar geld. Wie na de eerste grote winsten de nuchterheid en zijn principes in de steek laat, is de winst meestal al gauw weer kwijt.

Met dit boek heeft u thans een basis aan kennis voor het grote spel met het geld of het zo stabiel mogelijk opbergen ervan. Het geduld en de fantasie moeten nu van uzelf komen. En het geluk – ja, als we eens wisten waar dat vandaan komt...!

Maar onthoud daarbij wel dit: geld dient in 's mensen leven dezelfde rol te spelen als in de monetaire geschiedenis – slechts een *hulp*middel te zijn. Dan ook zult u niet bang zijn om met speculatie en belegging verdiend geld – soms en deels – ook eens te verliezen. Deze onbevreesdheid is een noodzaak voor uiteindelijk succesvolle speculatie, een gezond leven en een goede slaap. Voor de goede speculant is elk geld speelgeld, en dus nooit op zichzelf echt belangrijk. Voor de rustige belegger is geld slechts een thans zo renderend en veilig mogelijk opgeborgen middel, dat hij later voor mooie zaken toch eens zal uitgeven. Ook voor hem is geld dus geen doel op zichzelf.

Als het zó is, dan kunnen de volgende regels van de Nederlandse dominee en dichter Laurillard gerust aan u voorbijgaan:

Laat schrapen wie dat wil,
Maar gij, gedraag u wijzer,
Want leven voor het goud
geeft een ziel van ijzer.

En ijzer wordt lelijk, en het roest. Dat weet u toch.

REGISTER

A

aandeel 76, 89, 132 e.v., 156 e.v., 161 e.v., 223 e.v., 228, 236, 238, 286
aandeelhouder 137, 161, 164, 301, 435
aandelenbezit 16
aandelensparen 229, 233
aangifteformulier (fiscaal) 374, 383 e.v.
aanlappen 175
aanslag (fiscaal) 383, 384, 385
aardappelen 242 e.v., 258
aardgas 394 e.v.
ABECOR 451
ABN (zie Algemene Bank Nederland)
ABN-Beleggingspool 129, 230, 235, 239
abriko 368
accumulative fund 237
achtergestelde obligatie 220
actieve fondsen 141
Adela Investment Company 450
administratiekantoor 163, 186, 246
advocaat 411 e.v., 420, 431
Advocaten, Raad van Toezicht der Orde van 431
afbetaling 460 e.v.
afbetalingscolportage 403
Afghanistan 361
afkoelingsperiode 403
afkopen 490
aflossen 216, 224
afschrijving 406 e.v.
afsluitprovisie 464 e.v.
aswasmachine 401
agio-bonus 137
agio-reserve 171, 236
Agora 302
Ahold 133, 166
Ajax 502
AKW 377
Akzo 139, 141, 146, 154, 219, 236
Albert de Bary & Co, H. 448 e.v.
Algemeen Fondsen Bezit 235
Algemene Bank Nederland (ABN) 12, 87, 92, 95, 97, 101, 104, 118, 142, 166, 230, 278, 280, 282, 331, 438, 471, 493
Algemene Vergadering (aandeelhouders) 164
Alimentatie 411 e.v.
Alkmaarsche Bank 469
Alphense Bank 442
aluminium 280
America Fund 235
American Banker 458
American Stock Exchange (ASE) 159, 192
American Telephone and Telegraph (ATT) 187 e.v., 231
Amrobank 12, 87, 92, 95, 97, 101, 104, 118, 142, 219, 226, 230, 435 e.v., 471, 493
Amro-Pierson-Fund 129, 166, 230, 235, 239
Amsterdam 63, 139 e.v., 184, 209, 246, 258, 288, 292, 437
Amsterdam-Rotterdam Bank (zie Amrobank)
Amsterdams Beleggingsdepot 235
Amsterdamsche Bank 440, 442
analyse (effecten) 150 e.v.
Angola 247, 249
annuïteitenlening 221, 482 e.v.
ANP/CBS-index 131, 157, 235
antiek 283, 353 e.v.
Antiekgids voor Nederland 359
Antiekwereld 359
antiquair 353
Antiquair Genootschap, Nederlandse 357
antiquariaat 360
Antwerpen 63, 262, 437
ANWB 406 e.v.
AWBZ 377
AOW 376 e.v., 415 e.v.
à pari 212
arbitrage 175
architect 290, 487
architectuur 360
Aristoteles 184
Arnau Frank 323
as (muntsoort) 43
ASE (zie: American Stock Exchange)
Asscher's Diamant Maatschappij 267
assignaten 38
ATT (zie American Telephone and Telegraph)
Aurelianus, keizer 44 Aurelius, Marcus 44
Australië 275
auto 405 e.v., 440, 467 e.v.
auto-industrie 281, 405 e.v.
auto-kosten 377 e.v., 405 e.v.

avondhandel 175
AWW 376 e.v.

B

B (zie: bieden)
Baart, drs. 354
Babylon 29, 329, 437
Bach Halsey & Stuart 145, 203, 253, 256
Bahama's 237, 293, 334
baisse 73, 181, 182, 198, 230, 234, 243, 244
baisse-premie (zie: premie)
baissier (zie baisse)
Balzac 62
Banca Nazionale del Lavoro 451
Banco della Piazzo di Rialto 437
bank 34, 86 e.v., 92, 108, 118, 130, 140, 143 e.v., 173, 178, 188, 214, 264, 270, 335, 418, 433 e.v., 460 e.v., 481
bankbiljet (zie papiergeld)
Bank Brussel-Lambert 451
bankconsortium 450
Bank der Bondsspaarbanken 443
Bank- en Effectenbedrijf, Ned. Instituut v.h. 439
Banken, Verzekeringen en Administratiekantoren, Vereniging van werknemers bij (BVA) 443
Bankers Trust 135
bankgiro-centrale 441
Bankiersvereniging, Nederlandse 109, 453
bankkosten 144, 203, 215
Bank Lambert 455
Bank of America 91, 451
Bank of England 68
bankrekening 94, 425
Bank van Brussel 455
Bank voor Internationale Betalingen (BIB) 59
Bank voor Nederlandsche Gemeenten (BNG) 142, 215, 459
bankwaar 330
banque 448, 449
Banque de Paris et des Pays Bas (Paribas) 101, 118, 434 e.v.
Banque Générale 69
Banque Nationale de Paris 451
Barclay's Bank 451
Barnard, Joseph 304
Batenburg 439
Battenberg Verlag 332, 341, 343
Bayerische Hypotheken- und Wechselbank 451
bearish (bear market) 157, 201
bearish spread 201
bedrijfspremiespaarrekening 99, 115
bedrog 68
begrafenis 380
bejaarden 415 e.v.
Bejaardenbeleid, Ned. Federatie van 415
belasting 17, 81, 82, 98, 99, 104, 105, 165, 218, 239, 250, 286, 295, 297, 324, 358, 369 e.v., 405, 408, 410, 413, 414, 426 e.v., 432, 464, 481
Belasting-Almanak 373
belastingbeschikking 376
belastingconsulent 370, 374, 429, 432
Belastingconsulenten, Vereniging van Nederlandse 432
belastingmoraal 370
belastingontduiking 384, 386
Belasting over de Toegevoegde Waarde (BTW) 267, 278, 339, 358, 370, 481 e.v.
Belastingrekening 101
beleggen 15 e.v., 22, 61 e.v., 79, 131 e.v., 147 e.v., 259, 260, 271, 272, 273, 283, 308 e.v., 324, 325 e.v., 332, 347 e.v., 473
Beleggers Belangen, 22, 145, 149, 234, 236, 337
beleggingsadviseur 20, 132, 178 e.v., 229, 436
beleggingsanalyse 150 e.v.
Beleggingsbewijs 105
Beleggings Expres 22, 144, 149
beleggingsfonds 75, 76, 128 e.v., 228 e.v., 301 e.v., 306, 402
Beleggingsfonds Onroerend Goed 235
Beleggingsfonds van de 7 235, 239
beleggingskunde 178
beleggingsmaatschappij (zie beleggingsfonds)
beleggingsstudieclub 22
Beleggingsstudieclubs, Ned. Centrale Vereniging van 22
beleggingswijsheid 23, 24
België 262, 290, 317, 326, 331, 334, 335, 366, 370
Bemco 235
Benelux 60
benzine 408, 410
Bermuda's 237, 334
Bernard, George 365
Bertelsmann Verlag 323, 341
besloten vennootschap 161
besparing 394
bestens order 175
betaalcheque 441
betaalmiddel 27 e.v.
betongoud 283
beurs 63 e.v., 103, 128 e.v., 139 e.v., 184,

215, 244
beursbelasting 140, 143
beurscommissie 175
Beursplein 139, 142
bevalling 380
bewaargeving 143
Bezitvormingsfonds 487
bieden 141, 167, 246
Biedermeier 353
Bijbel 31, 41, 83, 437, 445
Bijstand 417, 429
Bijstandswet 417
biologie 360
Blik Ed. 266
BMW 407
BNG (zie Bank voor Nederlandsche Gemeenten)
boedeldeling 411, 423 e.v.
boedeltarief 423
Boehm 9
Boerenleenbank 443 e.v.
Bolivia 249
bond fund 237
Bond James 278
Bondsspaarbanken (zie ook Spaarbankbond, Ned.) 88, 95, 105, 118, 443
Bonheur, Rosa 350
bonus 143, 169, 170, 232
boom (Engels) 21, 64, 284
Borneo 267
Boudewijn, koning 335
bouleur 503
Bouwcentrum 398, 493
bouwgrond 283 e.v.
bouwnijverheid 288 e.v.
BOVAG 406
Bowers, Q. David 331, 332
Bowers and Ruddy Galleries 332
Brans, drs. A. 449
Brazilië 245, 247, 268, 31[illegible]
Breedband 487
Breevast 302
Bretton Woods 55
briljant 268
Brink, prof. dr. J. R. van den 435
Bristol, universiteit van 152
broker 76, 140, 151, 178, 186, 188, 203
brondstijdperk 41
Bru 368
Brugge 63, 437
Bruna 323
Brussel 285
BTW (zie Belasting over de Toegevoegde Waarde)
bubbles 68
Buffet, Bernard 350
buitengewone lasten 379 e.v.
bullish (bull market) 157, 201
bullish spread 201
Bureau Krediet Registratie 462
Burgelijk Wetboek 422 e.v.
Burroughs 166
Burse, fam. Van der 63, 139
Burrus 307
bushel 257, 258
buyer 189 BVA (zie: Vereniging van werknemers bij Banken, Verzekeringen en Administratiekantoren)

C

cacao 247, 258
Cachot, Het 368
calculated guess 22
calendar spread 200
call(-optie) 185 e.v.
call-rente 90
Calvé-Delft 163, 164, 168
Cambodja 271
Cameron, Julia Margaret 365
Canada 275, 281, 317, 334
Cannae (slag bij) 43
Canon Gallery 365
Cappadocië 32
Caracalla, keizer 44
carat 268
caravan 467 e.v.
carrosserie 408
Cartier-Bresson, Henri 365
Casanova 62
cash flow 152, 172
casino 502
catalogus 321 e.v., 333, 364, 366
CBOE (zie Chicago Board of Options Exchange)
CBS (zie Centraal Bureau voor de Statistiek)
CDR (zie Continental Depository Receipt)
Centraal Brueau voor de Statistiek (CBS) 157, 289
Centrale Bank 36, 54 e.v., 276 e.v., 439, 454 e.v.
Centrale Testamenten Register 423, 427
Central Selling Organization (CSO) 262, 264
certificaat 142, 163, 269, 320, 357, 362
chart 150 e.v., 251, 257
Chase Manhattan Bank 135, 329, 451
Chase Manhattan Overseas Banking Corp. 448

chemie 281
cheque 36, 40, 439, 453
Chicago 183 e.v., 245, 247, 258, 280
Chicago Board of Options Exchange (CBOE) 183 e.v.
Chili 47, 70, 318
China 31, 36, 37, 329, 359
chine de commande 359
Christiaan Lodewijk 39
Christie's 351, 354, 365
Christus 422
Cicero, Dr. 63
cijfergeld 32
Citicorp 135
Citroën (Lelijk Eendje) 407
claim 169, 173
clarity 268
clearinghouse 246 e.v.
Coca Cola 158
Code voor het Reclamewezen, Nederlandse 431
closed end fund 237, 302
closing transaction 203
collectieve arbeidsovereenkomst (c.a.o.) 11
colportage 403 e.v.
colportagewet 403
Columbië 70, 271
Columbus 273
combineren (beleggen) 23 e.v.
commissaris (vennootschap) 435
commissionair 76, 130, 139, 140, 173, 188, 203, 205, 214
commodities 244 e.v., 274, 305
Commodity Exchange Firms Inc., Association of 254
Commodity Futures Correspondence Course 254
communisme 11, 136, 324
community (onr. goed) 299, 300
Compagnie d'Occident 69
Concerto 366
conglomeraat 76
conjunctuur 41, 106, 153, 156, 274, 347, 437, 439
Constantijn de Grote 44
constant ratio formule 461, 465
consumentenbond 262, 388, 432
Consumentenbond, Nederlandse 131, 234, 432, 482
Consumentengids 399, 401
Consumentenklachten, Stichting 432
consumptief krediet 447 e.v., 462 e.v.
contantcolportage 403
Continental Depository Receipt (CDR) 164
continu-krediet 441, 471
contract (termijnmarkt) 242
conversie (koers) 222 e.v.
converteerbare obligatie 161, 212, 222 e.v., 238
convertible 222 e.v.
Converto 235, 239
Coöp 390
Coöperatieve Centrale Raiffeisen-Boerenleenbank (zie Rabobank)
coöperatie vereniging 444
copra 244
Cornfeld, Bernard 74, 75, 229, 402
Cortendijk 247
coupons 105, 143, 163, 174, 215, 382, 383
couponblad 215
coupon-rendement 213, 217 e.v., 224
Credimo 299
Credit-Anstalt 454
Creditmaatschappij Venlo 464
crematie 380
crisis 327, 347, 352
Croesus 42
CSO (zie Central Selling Organization)
cumulatief preferent aandeel 168
cumulatief preferent winstdelend aandeel 168
curatele 416, 419
cut (edelsteen) 268
Cyprus 317

D

daalder 34, 338
daggeld 90
Daiwa Securities 159
Darius 39
Datsun 407
DDR 334
De Beers Consolidated Mines 261, 262, 263 e.v.
deflatie 51
deken (oudste) 412
Delft 357
Delfts Blauw 360
Deli Maatschappij 142
Delta Lloyd 267
Delta Lloyd/Asscher Diamantfonds I 267
Deltona (Corporation) 299
Delvaux 247
denarus 45
Denemarken 318, 370
Den Haag 292
deposito 93, 94, 248, 437 e.v.
depositobrief 103, 105, 114, 118

depotfractiebewijs 228, 236
Derde Wereld 324
Deutsche Bank 181, 279, 434, 452
devaluatie 52, 53, 265
deviezen 52
deviezencontrole 38
deviezen-goudstandaard 55 e.v.
deviezensmokkel 39
Devilder 73
diamant 21, 259 e.v.
Diamant Congres, 18e Wereld 269
diamant-deelbiljetten 267
Diamond Investment Association 266
Diamond Selection System 270
Diamond Trading Company 264, 265
Didinga 29
diepvrieskast 390, 400, 401
Dieten, Van 310, 321
DIF (zie Dutch Internationals Fund)
digger 275
dime 332
dinar 44
direct opvraagbaar 94, 95
disagio 171
disconto 437 e.v.
discontovoet 106
dividend 67, 105, 132, 136 e.v., 156, 162, 164 e.v., 169, 170 e.v., 191, 232, 236, 297
dividendbewijs 143
dividendblad 162, 174
Diwa Records 367
dollar 34, 56 e.v., 221, 300, 323, 328, 329, 338
dollar-goudstandaard 53
dont 185, 205
doorlopende notering 141, 209
doorlopende order 175
Doorlopend Geldkrediet 471
Doorlopend Krediet 462 e.v., 471, 493
Dordtsche Petroleum 142, 163, 164
douane 357, 358
Dow Chemical 449
Dow Jones & Co 157
Dow Jones-index 157 e.v.
drachme 28, 29, 31
Dresdner Bank 451
Drukker-Dumig 263, 266
dual purpose fund 237
duit 34
Duitsland (Bondsrepubliek) 13, 43 e.v., 79, 160, 181, 232, 263, 284, 285, 290, 315, 317, 323, 331, 334, 366, 433, 434, 491, 501
dukaat 33, 34, 337
dukaton 34
Dunlop 247
Dupont de Nemours 172
Dürer 365
Dutch Internationals Fund (DIF) 235, 236
Dynamisch Beheer Bemco 235

E

eagle (double-) 331, 335
Eastman Kodak 187 e.v.
echtscheiding 375, 411 e.v.
echtscheidings-convenant 412
Economische Voorlichtingsdienst 296
Economische Zaken, Minister(ie) van 296, 435
edelmetaal 259 e.v., 324 e.v.
edelsteen 259 e.v.
Edelsteinforschung, Institut für 270
Eessel, Leon van 270
EDR (European Depository Receipt)
Eerste Wereldoorlog 463
effecten 128 e.v., 260, 472
effectenmakelaar (zie commissionair)
effectenrekening 472
effectief rendement 217 e.v.
effectieve rente 460 e.v.
Egypte 32, 36, 39, 40, 41, 329, 437
eieren 258
eigen huis 82, 84, 99, 128, 369, 381, 395 e.v., 405, 440, 474 e.v.
Eigen Huis Spaarplan 101
Eigen Huis, Vereniging 493
Eindhovense Disconteringsbank 88
Einkaufsforscher 388
electrotechniek 275, 280, 281
Elfering, J. 85, 91, 93, 109
Elisabeth, koningin 309, 317
Elsevier 166
emissie 107, 142, 162, 173, 211, 214, 220
emittent 142
Empel Vermeulen, Van 300
energie 394 e.v.
Engeland 13, 54, 55, 70, 213, 262, 285, 304, 317, 334, 337, 358, 463
Ennia 235
en/of-rekening 425
Erasmus Universiteit 370
erfenis 420, 421 e.v., 500
erfgenaam 422 e.v.
erfpacht 491
erfrecht 416, 426
Ernährungswissenschaftler 388
Ersttagsblätter 315
ets 350
Eurobond 221
Eurocheque 40

Eurodeviezenmarkt 443
Eurodollar 60, 221
Europa Bank 118, 464
European-American Banking Corporation 451
European Depository Receipt (EDR) 164
Eurotel 297
Evans, Walker 365
ex-dividend 165
executeur testamentair 423
executiewaarde 482, 483
exercice price 189
expertise 269
exploitatie-overschot 446
Extension de l'Industrie Française 72
Extra Krediet 472

F

faillissement 210, 220, 246, 247, 285, 298, 402, 442, 454 e.v., 481
Famille Rose 359
FDC (zie Fleur de coin)
Federatie Goud en Zilver 430
Felderhoff, D.F. 331
fellow 262
Ferrary, Philipp La Renotière Von 307
Feyenoord 502
filatelie 238, 304 e.v., 324 e.v., 366
Financial Times 152, 257, 306
Financieel Dienstencentrum 494
Financieele Dagblad, Het 23, 142, 149, 257, 301
Financiële Koerier 149
Financiën, Minister van 414, 427
financiering 407, 460 e.v.
Finland 338
First National Bank of Chicago 448
First National City Bank 451
fiscale huurwaarde 489
fiscus 369 e.v.
Fish 71
flauw 157, 177
flawless 269
fleur de coin (FDC) 339, 340
Fliegende Blätter 10
Florence 34, 437
Florida 299, 300
Florida Peach Corporation 300
florijn 34
Florijn, De 342
Florus V (graaf) 45
fonds 141
fondsenstaat 143
Ford 30
Ford, president 309
Foreign and Colonial Trust 228
formule 111, 217, 218, 461, 465
Fort Knox 56
Forum Romanum 63
fotografie 364, 365
Fractieverzekering 228, 233, 235
Franco 286
francofiel 288
frank (Franse) 323
frank (Zwitserse) 34, 60, 221
Frankrijk 263, 275, 276, 287, 295, 317, 331, 334, 338, 370
Friedrich van Pruisen 46
Friesch-Groningsche Hypotheekbank 219
Friesland 284
Friesland Bank 459
Friezen 29
fund 130 e.v., 228 e.v.
Furnese, Sir Henry 68
fusie 142, 174, 441 e.v.

G

garantie 406
Gauguin 62, 346
Gaulle, Charles de 56
GB (zie Gedaan en Bieden)
GB (zie Gemeenschappelijk Bezit)
Gebhard, Heiko 349
gedaan en bieden (gb) 167
gedaan en laten (gl) 167
geld (woordoorsprong) 28 e.v.
geldbiljet (zie papiergeld)
geldhandel 90
geldhervorming 50
geldmarkt 106, 218, 436
geldontwaarding (zie inflatie)
geldpolitiek 470
geldrubriek 13, 14
Geldschieterswet 463
Gemeenschappelijk Bezit (GB) 163
gemeentegarantie 478 e.v.
gemengde verzekering 484
Gemmilogical Association 262
Gemmilogical Institute of America (GIA) 269
Geneeskunst, Koninklijke Nederlandse Maatschappij tot Bevordering van 431
Genua, 437
geografische spreiding 181
Georgetown, universiteit van 135
gepolijst stempel 339, 340
Geuzenpenning, De 342
gewone man 12, 91, 224, 256

GIA (zie: Gemmilogical Institute of America)
gift 379
Gijsbers en Van Loon 358
Gilles, Werner 350
giraal 441, 453
giro 437
Gist Brocades 166
GL (zie: gedaan en laten)
glasindustrie 281
Glerum, Jan Pieter 348
Goederwaagen en Zoon 442
Gogh, Van 346
go go fund 237
Golden Products 14
Goldfinger 278
Görtz, baron Georg Heinrich von
goud 28, 31, 42, 54 e.v., 71, 264, 272 e.v., 324 e.v.
goudaandeel 227, 279
goudcertificaat 279
gouden rijder 34, 337
gouden standaard 53 e.v.
goudfrank 336
Goudkust 29
goudmarkt 56, 274, 276
goudmijn 277, 279
goudpariteit 55
goudpool 57
goudrekening 278
Goudsche (verzekering) 235
goudstandaard 53 e.v.
goudsyndicaat 277
Gould 71
Grafico Stamp Investment b.v. 322
grafiek 21, 150 e.v.
Graham & Trotman 322, 323, 343
Gramco 301
grammofoonplaten (oude) 367
gravure 350
green backs 47
Greene, Timothy 273
Grenswisselkantoren (GWK) 104, 331
Griekenland 32, 338
Grijp Vijf-rekening 98, 115 e.v.
groeifonds 165, 168, 232
groeispaarbewijs 104
grondstoffen 238, 241 e.v., 260
grondwet 404
Grootboek, Nederlands 219
grootboekobligatie 220
growth fund 237
gulden 34, 181
Gulden Groeiplan 101
Guyana, Brits 304
GWK (zie Grenswisselkantoren)

H

Haagsche Bankvereeniging 442
Habsburgse Rijk 64
HAL (zie Holland-Amerika Lijn)
Hals, Frans 346
handelsbalans 52
Harcourt Russell 339
Harmers 321
Hartogensis 131, 235
hausse 131, 181, 182, 192, 230, 232, 234, 245, 248 e.v., 277, 330
hausse-premie (zie premie)
haver 258
HBU (zie Hollandsche Bank Unie)
hedge 194, 246
hefboom-effect 175, 190
Heineken 142, 163, 166
Hemingway 62
Hennequin 366
Herstatt Bank 454
Heyn, Albert 133, 220, 221, 390
Hind, Arthur 305
Hill, David Octavus 365
Hitler 308
hoeklieden 140, 141
Hogema's Bank 442
Hogervorst, Willem 272
holding 163
Holding Française 72
Holland-Amerika Lijn (HAL) 142
Holland Fund 235
Hollandsche Bank Unie (HBU) 118, 331, 442
Hollandse Koopmansbank 459, 464
Hongarije 334, 362
Hoogovens 139, 142, 221, 236, 487
Hoornsche Bank 442
Hoppenstedt & Co. Verlag 153
Horizontal spread 199 e.v.
huis-aan-huis-verkoop 402
huishoudgeld 387 e.v., 411, 416
Hunt 280
huur 289 e.v., 397 e.v., 474 e.v.
huurblokkering 289, 290
huurkoop 462 e.v., 485
huwelijk 375, 412 e.v.
huwelijkse voorwaarden 425
HVA 142
hypotheek 49, 99, 105, 106, 222, 286, 297, 373, 375, 381, 445, 453, 457, 462, 472, 473, 474 e.v.
hypotheekbank 214, 222, 474 e.v.

I

IBM (zie International Business Machines)
Igibi-bank 436
ikoon 351, 354
Imari 359
IMF (zie Internationaal Monetair Fonds)
immobiliën (zie onroerend goed)
immofund 235
Impala 281
incassovolmacht 418
INCC 451
Inco Ltd 135
income fund 237
Incourante Fondsen 143, 161, 169
indekken 196, 244, 251
index 131, 150 e.v., 157 e.v., 221, 232, 233, 235, 263, 264, 265, 284, 286
indexering 83, 102, 301
India 267, 275, 361
Indonesië 211
inflatie 15, 17, 29, 40 e.v., 78, 100, 102, 106, 120, 131, 136, 209 e.v., 231, 259, 261, 263, 273, 274, 276, 283 e.v., 301, 302, 306, 324, 355, 409, 418, 436, 460, 475 e.v.
informatie 20 e.v., 128, 148, 150 e.v., 256, 460, 479, 493
inkomen 376, 475
inkomstenbelasting 369
Inkomstengroei-hypotheek 457, 485
inruilen 407
Inspecteur der Belastingen 375, 384
institutionele belegger 89, 90, 128, 134, 208, 224
Interbond 239
Inter France b.v., Maatschappij voor Projectontwikkeling 300
interim-dividend 164
Internationaal Monetair Fonds 33, 39, 55 e.v., 276
International Herald Tribune 186
International Business Machines (IBM) 135, 158, 166, 185, 187, 188 e.v.
International Telephone and Telegraph (ITT) 158, 187, 188 e.v.
internationals 236
in the money 192
intrinsieke waarde 35, 54, 137, 237, 308, 309, 330
invaliditeit 380
investmentfonds (zie beleggingsfonds)
Investors Overseas Services (IOS) 14, 74, 75, 229, 402
IOS (zie Investors Overseas Services)
isolatie 394 e.v.
Israël 318, 334
Italië 296, 318, 337
ITT (zie: International Telephone and Telegraph)
IVM 235

J

jager (blauwwit) 268
Jamaica 273
Japan 159, 318, 334, 359
Jean Heybrock 166
jeugdspaarwet 115
Jezus 437
Johannesburg 274
Jozef (van Egypte) 40, 41, 62, 76
Jugendstil 353
Juliana, koningin 335
Jumeau 368
Justitie, Ministerie van 426
juwelier 259 e.v.

K

Kaap de Goede Hoop 63, 359
Kaaij, A. van der 421
KABO (zie Katholieke Bond van Overheidspersoneel)
Kaiser Aluminium 135
Kamer van Koophandel 403 e.v.
Kan, Wim 414
Kanoi-schelpen 30
kapitaalmarkt 106 e.v., 223
kapitaalobligatie 220
kapitaalsverhoging 162
kapitalisme 29, 70, 137, 324
Kaplan, R. 332
karaat 267
Karel de Grote, keizer 18, 45, 64
Karel XII van Zweden 46
Karsten, dr. C. F. 435
kartel 436
Kas-Associatie 141, 448
kasbiljet 104
kascertificaat 103
Kashmir-saffier 271 e.v.
kaskrediet 493
kassastorting 470
Katholieke Bond van Overheidspersoneel (KABO) 453
katoen 244, 247, 258
Kekir 29
Kerngetallen (van de Nederlandse Effecten) 226
keur 185, 204 e.v.

Keuringsdienst van Waren 430
Khmerland 271
Kievit 247
kilometerkosten 406 e.v.
kindsdeel 424
k.k. (zie kosten koper)
Klarenbeek, mr. H. 434
klimrente 221
Klimspaarrekening 98, 101
KLM (zie Koninklijke Luchtvaart Maatschappij)
Kluwer 493
KNSM (zie: Koninklijke Nederlandse Stoomvaart Mij)
koelkast 400, 401
koersvorming 141, 162, 167 e.v.
koers/winst-verhouding 172
koffie 244, 247, 257, 258
Kollem & Zoon, Van 205
Koning Klant 432
Koninklijke Luchtvaart Maatschappij 134, 142, 146, 159, 221, 236
Koninklijke Nederlandse Stoomvaart Maatschappij, 142, 166
Koninklijke Olie (Shell) 67, 141, 146, 159, 163, 164, 166, 169, 231, 236, 450
koninkrijk 336
Konsumenten Kontakt, Stichting 432
koopkracht 17
Koopkracht (tijdschrift) 461
koopmansbeurs 139
koopsomverzekering 383
koper 244, 248, 258, 280, 341
koperskeur (zie keur)
kosten koper 479
Kostolany, André 67, 147, 149, 150, 229
krach 64, 67 e.v., 229, 454 e.v.
krediet 84, 86, 106, 120, 373, 375, 382, 383, 403, 436 e.v., 460 e.v., 474 e.v., 493 e.v.
Kredietbank 178
kredietcolportage 403
Kredietplan 'Fijner Huis' 457
kredietwaardigheid 462
Kreuger, Ivan 74
Kreuger OG Toll 74
krotopruiming 492
Kruger (rand) 330, 331
Kruisinga (motie –) 82
Krupp 433
kunst 238, 283, 346 e.v., 363, 364, 369
Kunst- en Antiekbeurs, Stichting Nederlandse 357
Kurt Desch, Verlag 149
Kwakintl 38
k/w-verhouding (zie koers/winstverhouding)
L (zie laten)
Labouchère 270, 442
landbouwkredietbank 440
Landry & Van Till 442
Landwaarden, Beleggingsmij. 301
lange termijn 24, 131 e.v., 147, 179, 261, 347
langstlevende testament 421 e.v.
Lanschot, bankiers F. van 103, 118, 447 e.v.
laten 141, 167, 246
Laurillard 504
Law, John 37, 69
lbs 257, 258
leeg (in spec.) 243
legitieme portie 421
legitimaris 423
Leipzig 317
lenen 420, 460 e.v., 483
Leopold II 331
Lettinga-Vegter, S.G. 149
levensverzekering 482 e.v.
Levensverzekeringswezen, Ombudsman v.h. 430
leverage 175, 190
Lichtendahl, M.H. 307
limiet(-order) 146, 175, 246
limit up (en down) 246
lineair (lening) 482 e.v.
Lionel 367
liquidatie 220
liquidatiewaarde 168
liquiditeitseisen 86, 90
lire 28
lithografie 350
Lloyd's (of London) 270
loepzuiver 269
Londen 63, 246, 258, 282
Londen Stock Exchange 160
long (in spec.) 194 e.v., 250
long ton 257, 258
lood 244, 258, 280
loonbelasting 374, 413
loon-prijs-spiraal 50, 52
Lopez, Manasse 68
loterij 500 e.v.
lotto 500 e.v.
Lucas (evangelie) 83
Lurre, René 59
Lydië 33, 42

M

Maatschappelijk Welzijn, Nationale Raad voor 420
Mackintosh 247
mafia 299, 351
Magritte 346
Maigret 305
maïs 258
majoreren 176, 212
makelaar 290, 293, 478
makelaar (voor effecten, zie commissionair)
Makelaars, Nederlandse Bond van 430
Malta 317
mandats territoriaux 38
mantel 162, 215
Manufactorers Hanover 136
maravedi 45
Maraco Island 299
margin (call) 248
Maria Theresia 34
mark (Duitse) 28, 60, 181, 221, 317
Märklin 367
Marseille, Armand 368
Marx, Karl 11
Mattheus (evangelie) 31
Mauritius 304
Maussen, drs. A. 449
Maxwell Petroleum 163, 164
Mees en Hope, Bank 101, 118, 442
Meeuwen, B. A. van 361
Meissener porselein 360
Mellon National 136
Mendes Gans 449 e.v.
Mercedes Benz 405, 407, 434
Merck 187 e.v.
Merrill Lynch 159, 203, 256
Mertens 435
Mesdag 348
metrieke ton 257, 258
Mevius, Johan 341
Mexico 70, 318, 331
Meyer, drs. M. 83
milarese 44
militaire dienst 375
miljonair 18, 245, 248, 284, 306, 309, 346, 356, 369
Ming 360
minimumloon 372
Missisippi-maatschappij 69
Moeara Enim 163, 164, 169
Moment Krediet 472
Monet 350 Moneta 28
monetair(en) 33, 57, 209, 274, 279, 323, 325, 436, 455
money trend 342
Monumentenzorg 489, 492
Morgan J.P. 72
Morgan Guaranty International 455
Morgan Guaranty Trust 135
motorrijtuigenbelasting 408, 410
Multi (verzekering) 235
Munt, Nederlandse ('s Rijks –) 27, 35, 336
munten 31 e.v., 260, 280, 283, 309, 323, 324 e.v.
Muntkoerier, De 341
muntslager 33 e.v.
Muntslang 54, 60
munttekens 47
Muntwezen, Ambtelijke Adviescommissie voor het 51
mutual fund 236

N

naakt (in spec.) 243
naamloze vennootschap (N.V.) 64, 161
nabeurs 141, 176
Napoleon 331
naslag (numismatiek) 330
Nationaal Bezit 163
Nationale Nederlanden 142, 235, 494
National Westminster Bank 448
NCB (zie Nederlandse Crediet Bank)
NDU (zie Nederlandse Dagblad Unie)
Nederlandsche Bank, De 33, 86, 106, 141, 367, 345 e.v.
Nederlandsche Handelsmaatschappij 440, 441
Nederlandsche Middenstands Bank (NMB) 95, 103, 118, 331, 447 e.v.
Nederlandse Credietbank (NCB) 98, 101, 118, 145, 438 e.v., 464
Nederlandse Dagblad Unie (NDU) 166
Nederlandse Gas Unie 219
Nefo 235, 239 Nepal 334
Nero, keizer 44
neutral time spread 200
Newton, Sir Isaac 62, 69
New York, 63, 71, 246, 258, 274, 282
New York Stock Exchange (NYSE) 135, 158
NIBE (zie Nederlands Instituut voor het Bank- en Effectenbedrijf)
Nieuwenhuijze, Frans 493
niet-risicodragend kapitaal 208 e.v.
niet-royeerbaar certificaat 163
niet-volgestort aandeel 161, 169
Nieuwe Hebriden 28
Nieuwe Wereld (Amerika) 64, 69

nikkel 280
nivellering 324, 356, 372
Nixon 57, 76
NKV 435
NMB (zie Nederlandsche Middenstands Bank)
Noch-Geschäft 185, 206
nomenclatuur 269
nominale waarde 33, 81, 162, 212 e.v., 224, 272
Nomura Securities 159
non-valeurs 66, 308
noodmunten 47
Normblad NEN 395
nostalgie 355, 364
notafilie 341, 342
Notariële Broederschap, Kamer van Toezicht van de Koninklijke 431
notaris 290, 292, 295, 420, 422 e.v., 431, 481 e.v.
Notarissen in Nederland, Koninklijke Broederschap der 431
NRC-Handelsblad 137
nuggets 275
numismatiek 238, 324 e.v.
Nutricia 163, 166
nutsspaarbank 441
Nut van 't Algemeen, Vereniging tot 438
NVPH (zie Postzegelhandelaren, Ned. Ver. van)
NYSE (zie New York Stock Exchange)

O

Obam 166, 235
obligatie 51, 64, 68, 82, 89, 101, 105, 107, 132 e.v., 142, 156, 161, 165, 208 e.v., 237, 238, 239, 240, 279, 286, 382, 383, 437, 442, 473
Obligatierente-rekening 101, 118
occasion 406
Officiële Prijscourant 142
offshore fund 237
olie 408, 410, 450
oliecrisis 50, 128, 274, 276, 399, 405
oliesjeik 50
olografisch codicil 423
Olympische Spelen 329, 334
Ombudsman (voor het Levensverzekeringswezen) 430
Ommeren, Van 142
onderhandse lening 214
onderliggen 176
onderliggend aandeel 189
onroerend goed 89, 235, 237, 238, 239, 260, 283 e.v., 474 e.v.
onterven 422 e.v.
Ontvanger der Belastingen 385
Onvermogen, Verklaring van 412
oortje 34
Oostenrijk 45, 318, 331, 334, 337
Oost-Indische Compagnie 67, 139, 184
open end fund 236, 238, 301
openingskoers 141
Oppenheimer, Harry F. 262, 266
oprichtersaandeel 169
optie 161, 183 e.v., 248, 255 e.v., 480
Optie-maal 256
Options Clearing Corporation, The 186
option writer 189
opzegtermijn 94, 95
Orde van Advocaten, Nederlandse 412, 431
oudheden 364
Oustric, Albert 72
overheid 82, 486
overheidspremie 97, 486 e.v.
overtekenen 221
Over the Counter-market 159

P

Pakhoed Holding 174
Pakistan 361
Pallas Athene 33
palmolie 258
Panama 237
pandbrief 105, 219, 222
Panorama 13
papieren winst (of verlies) 176
papiergeld 35 e.v., 54 e.v., 69, 341, 342, 434
papiergoud 53 e.v.
parel 272
Paribas (zie Banque de Paris et des Pays-Bas)
Parijs 72, 73
pariteit 193, 195
participatie(-bewijs) 76, 130, 228, 236
Paula Pia, Fotogalerij 365
PCGD (= Post Cheque- en Girodienst – zie postgiro)
pecunia 10, 29
Peek & Cloppenburg 219
Penningkabinet, Koninklijk 336
pensioenen 477
pensioenfonds 89, 208, 290, 481
performance 134, 231
Persoonlijke Lening 12, 120, 407, 441, 450, 453, 461 e.v.

Peru 70
Perzië 32, 39, 361
peseta 28
peso 28, 335
Peter de Grote, tsaar 63
Peugeot 72, 407
Phedon 33
Philip Morris 158
Philips (gloeilampenfabriek) 16, 67, 133, 139, 142, 146, 159, 163, 221, 231, 236, 448, 450
Philips de Vrome 45, 46, 64
Phoeniciërs 29
Picasso 349
Pick, Albert 343
Piek-Fijn-rekening 98
Pierson Heldring & Pierson 442, 458
Piet Hein 36
Pinay-Giscard-obligatie 279
Pinto 281
plan-economie 41
Plan-Krediet 471
platina 272 e.v., 336
platina-rekening 282
Plinius, Gaius Caecilius 273
Polaroid 185
Politieke Wetenschappen, Instituut voor 434
pond (sterling) 28, 73, 213, 323
pop-art 351
porselein 355, 359, 368
Portugal 211, 296, 318, 359
Postbank 451 e.v.
Postcheque- en Girodienst 441 e.v.
postfris 310 e.v., 319, 320
postgiro 95, 419, 443
Postzegelhandelaren, Ned. Vereniging van (NVPH) 320
postzegels 260, 283, 304 e.v., 325 e.v., 269
Potgietersrust 282
Poullain 25
preferent aandeel 168
premie 161, 183 e.v., 192, 204 e.v.
premie-obligatie 212, 224 e.v.
Premiespaarbiljet 103
premiewoning 486
premium 189
prentbriefkaarten (oude) 365, 366
prenten 260
Privé-rekening 94, 462
pro deo (advocaat) 412
Produit International 256
progressietarief 51, 371, 428
prolongatie-krediet 462, 472
promotor 299
property fund 237
pseudo-munt 335
put(-optie) 189
pyramide-bouw (in spec.) 254

Q

quadrigatus 43
Quincampoix, rue 69

R

Raad van Arbitrage voor de Bouwbedrijven 431
Rabobank 81, 85, 88, 92, 95, 96, 97, 98, 103, 105, 109, 118, 434 e.v., 456, 471, 472, 485
Rabomerica International Bank 451
Raiffeisenbank 443 e.v.
Raiffeisen-Boerenleenbank (zie Rabobank)
Raiffeisen, Friedrich Wilhelm 444
Railroad Model Craftsman 367
rand (munt) 278, 330, 331
Randstad Bank 449
Ray, Man 365
reaal 33
real estate fund 237
recessie 276, 291, 306, 310, 324, 347, 436, 500
rechtbank 412, 416, 419
reclame 431
recyclage 280
regeltjestarief 143
Reichsbank 49
Reichsgold 336
Reinigungskonzentrat RE 5 Tickopur 341
Reisbureaus, Algemene Nederlandse Vereniging van 432
Reis- en Kredietbrief, Internationale 457
reiskosten 380
rekening-courant 94, 462
Rembrandt 346, 352, 357, 365
Renault 407
rendement 25, 115 e.v., 163, 165, 213 e.v., 216 e.v., 239, 286, 289, 298 e.v.
rendementsfonds 168
Renger-Patzsch, Albert 365
rentabiliteit 390
rente 70, 77 e.v., 82, 105 e.v., 156, 208 e.v., 375, 379, 381, 401, 437 e.v., 460 e.v., 482 e.v.
rentedivisor 110, 127
rentenummer 110, 127
rente-op-rente 17, 90, 111, 123, 259, 401, 485

renteverlies 407, 481
Reserve-geldrekening 101, 118, 449
restantbewijs 169
retailbank 440
retourrente 96
Reuters 186
revaluatie 52, 53
revolverend krediet 441
Rhodesië 271, 317
Rialto-brug 438
Rietdijk b.v. 307, 321
Rietman G.J. 493
rijksambtenaar 100
's Rijks Munt 336
Rijkspostspaarbank (RPS) 78, 87, 95, 105, 118, 440, 494 e.v.
risicodragend kapitaal 162
risicospreiding 180 e.v.
risk money 24
river 266, 269
Robeco 129, 134, 142, 166, 231, 232, 235, 238 e.v., 301, 302
robijn 271 e.v.
Rockefeller, (John) 18, 448
Rode Kruis, Het 215
roebel 28
Roemenië 362
roepia 29
Roergebied 433
Rohyp 103, 488
Rolinco 142, 166, 232, 234, 235, 238 e.v., 301
Rolls Royce 402
Romeinse Rijk 35, 43, 44, 62, 421, 437
Rorento 238 e.v.
Rothschild 69
Rotterdam 288, 292
Rotterdamsch Beleggingsconsortium (zie Robeco)
Rotterdamsche Bank 440, 441
roulette 21, 500 e.v.
Rovers, Nelly 368
Rowe 321
Royal Exchange 63, 68
RPS (zie Rijkspostspaarbank)
rubber 247, 258
ruilhandel 28 e.v.
ruilorder 176
ruimtevaart 276
runderen 258
Rusland 247, 275, 281, 336
Rustenburg 281

S

safe (bank-) 453
Sage, Russell 185
salarisrekening 12, 95, 110, 441, 451 e.v.
Salandsche Bank 459
Salomon, Erich 365
Salvadorpenning 337
Sander, August 365
Sandoval Y Royas, Don Francesco Gomez de 45
sapeke 31
Scandinavië 318, 338
Schaap b.v. 272
Schaap Citroen van Gelder 259, 263
Schadeverzekeringswezen, Inlichtingen- en Klachtenbureau v.h. 430
scheepsbouw 360
Scheepvaart Unie, Nederlandse 142, 166, 174
schelling (scheepjes-) 34, 338
schenken 420, 428
schenkingsrecht 428
Schiphorst, H. 85
Schoolsparen 98
Schotland, prof. Roy 135
Schuco 367
schuldsaneringsbureau 463
Schulman, Jacques 341
Schweizerische Kreditanstalt 448
Schweizerischer Bankverein 277
script 169
SDR (= Special Drawing Rights, zie Speciale Trekkingsrechten)
SEC (zie Securities Exchange Commission)
Securities Exchange Commission (SEC) 158, 237
seriegrafie 350
serielening 221
settlement 203
Shakespeare 437
shares 159
Shell (zie Koninklijke Olie)
short (in spec.) 196 e.v., 241, 243, 244 e.v.
short ton 257, 258
SHV (zie Steenkolen Handels-Vereniging)
sieraden 26, 280, 356
sikkel (betaalmiddel) 31
Silver Quick 341
sjet 36
Slater, Walker 456
Slavenburg's Bank 447
Slochteren 394
Slooff, F.L.G. 149
slotkoers 141
smaragd 271 e.v.

sneeuwbalfirma 14
snelkrediet 467
Sociale Raadsman (-vrouw) 420
Sociale Verzekeringen, Coördinatiewet 100
sociale voorzieningen 75, 84, 284, 373, 412, 420, 441, 494
socialisme 11, 29, 46, 136, 324
Société Générale 448
Société Générale de Banque
Sofico 298
sojabonen 244, 247, 258
sojameel 258
soja-olie 258
Sol 247
solidus 44
sollicitatie 379
solvabiliteitseis 442
Sotheby's 348, 365
South Sea Corporation 68
sovereign 331
spaarbank 84 e.v., 139, 214, 418, 443, 482
Spaarbankbond, Nederlandse 85, 87
Spaarbank voor de Stad Amsterdam 83
spaarbiljet 102 e.v.
spaarboekje 77 e.v., 110, 473
spaarbrief 93, 102 e.v., 473
Spaardepotbewijs 105, 114
Spaar-Extra-Rekening 92, 96, 101, 118
spaargeld 77 e.v., 438, 460
Spaarkas, De Nederlandse 88
spaarkist 98
spaarlijst 98
spaarloonregeling 100
Spaar-Plus-Rekening 92, 96, 118
spaarpremie 99, 100
Spaarpremieboekje 92, 96, 114, 119
spaarrekening 77 e.v., 94 e.v., 208, 240, 259
Spaartrouwrekening 118
spaarverzekering 88, 101, 102
spaarwinstbiljet 118
Spanje 45, 286, 295, 296, 318
sparen 77 e.v., 481
Speciale Trekkingsrechten 36, 53 e.v.
special situations 153, 213
speculant 17, 20, 41, 61 e.v., 194, 206, 231, 241 e.v., 276, 280, 287, 324, 334
speculatie 15, 61 e.v., 129, 133, 147, 183, 200, 205, 211, 225, 241 e.v., 277, 287, 338, 342, 246, 369, 381, 382, 455
speelbank 500 e.v.
speelgoed (oud) 366, 367
Spinoza 62
split 163
Spoorwegmanie 70
spread 193 e.v.
staal 280
Staat der Nederlanden 216
staatsdeelneming 436
staatshandelsland 46
staatslening 51, 82, 208 e.v.
Staatsloterij 500 e.v.
staffellening 220
stagflatie 50
Standaard, De 354
Standard and Poor (index) 158
Stanley Gibbons 307 e.v., 343
Statenbijbel 360
stater 34, 42
statistiek 289
Steenkolen Handels-Vereniging (SHV) 450
Steiner 368
sterfgeval 380
steunaankoop 60
Stichting Economisch en Huishoudelijk Beheer 415
Stieglitz, Alfred 365
stift (betaalmiddel) 31
stijgrente 103
stille reserve 167
Stinnes Hugo 49
stock (zie stockdividend)
stockdividend 137, 169 e.v., 232
stop loss-order 146, 176, 251
STR (zie Speciale Trekkingsrechten)
strafrente 92
Strauss, Richard 62
striking price 189
stuiver 338
Sturm 306
subsidie 473, 486 e.v.
successiekoers 427
successierecht 38, 426 e.v.
suiker 244, 247, 252, 255, 258
suppleren 178, 249
syndicaat 450, 451

T

Tafelberg 359
talent (betaalmiddel) 31
taler 338
talon 162, 215
tandarts 380
tandheelkunde 276
tapijt (Oosters) 361
tarwe 244, 258
taxatie 262, 321, 358, 478 e.v.

T-biljet 374 e.v.
Teixeira de Mattos 454
Telegraaf, De 166
tenderlening 221
termijnplanbrief 103, 105, 114
termijnmarkt 63, 241 e.v., 278, 280, 282, 369
termijnrekening 94 e.v., 103, 113 e.v.
termoplen 396
testament 421 e.v.
Texas Instruments 166, 186
Thales van Milete 184
Thailand 271
Thyssen-Bornemisza (Group) 448
Tickopur, Reinigungskonzentrat 341
Tijdstroom 359
time spread 200
tin 258, 341, 353, 354
tinpest 341
Tirangoras 29
Tiv 27
Tokio 159
top crystal 269
top-hypotheek 486
toto 500 e.v.
Toulouse-Lautrec 346
trap-hypotheek 485
troy ounce 257, 258, 274 e.v., 330
trust 135
Tsjechoslowakije 334
Tulpenmanie 65 e.v., 308
Turfschip, Het 357
Turkije 65
Twaalf Tafelen, de 421
tweedehands 405, 470
Tweede Wereldoorlog 284
Twentsche Bank 440, 441
two-and-one 197

U

uitloten 216
uitloting 143
Ulloa, Don Antonio de 281
underlying security 189
Unie (verzekering) 235
Unie van Utrecht 34
Unilever 142, 146, 159, 163, 164, 166, 168, 236, 450
United States Trust 136
Universitaire Pers, De 149
universiteit van Amsterdam 434
Uruguay 30
USA (zie Verenigde Staten van Amerika)
Uyl, Joop den 435

V

va banque 25
VAD (zie Vermogensaanwasdeling)
vakantie 293 e.v., 380
vakbond 137, 378
Valeurs White Weld s.a. 278
valsmunterij 355
Value Line 158
valuta 52, 53, 109, 323, 437
variabele rente 457, 482
varkensbuiken 244, 258
vast 157, 177
Vast Goed, Beleggingsmaatschappij 302
Vast Goed Nederland 302
vast goed-onderneming 289
vastrentende waarden 208
vaste termijn-rekening 96
Vaticaan 318
VAT-spaarbewijs 104, 105
VB (zie Verenigd Bezit)
Vega, José de la 67
veiling 260, 276, 307, 310 e.v. 321, 333 e.v., 347 e.v., 350 e.v., 362, 364, 368
vellon 45
Veluwe 284
vennootschapbelasting 370
verarming (opzettelijke) 429
verdampen 193
Verdrag van Versailles 48
Verenigd Bezit (VB) 163
Verenigde Glasfabrieken 163
Verenigde Machinefabrieken/Stork (VMF/Stork) 166
Verenigde Nederlandse Uitgeversbedrijven 85, 166
Verenigde Staten (van Amerika) 23, 47, 55 e.v., 71, 140, 164, 181, 183, 186, 232, 237, 239, 247, 275, 281, 293 e.v., 318, 323, 328, 331, 334, 338
Vereniging voor de Effectenhandel 138, 140 e.v., 157, 448, 472
Verhage, A. J. 81
verkoperskeur (zie keur)
Vermeer 346
vermogensaanwasbelasting 324, 369
Vermogensaanwasdeling (VAD) 71, 100, 137
vermogensbeheer 415 e.v.
vermogensbelasting 369
vermogenswinst 369
vertical spread 199 e.v.
vervalsen 35, 320, 335 e.v., 352, 354, 356
verzamelen 308 e.v., 324 e.v., 364 e.v.
verzekering 88, 99, 101, 102, 228, 235, 267, 270, 373, 375, 379, 381, 408, 409, 410,

430, 471, 474 e.v., 492
verzekeringsmaatschappij 89, 136, 208, 214, 228, 233, 235, 267, 270, 481
verzorgingsflat 416
Vesco, Robert 75
Violet, Fotogalerij 365
VMF (zie verenigde Machinefabrieken)
VNU (zie Verenigde Nederlandse Uitgeversbedrijven)
Volksgezondheid, Inspectie voor de 431
Volksgezondheid, Ministerie van 431
Volkshuisvesting, Provinciale Directie van 398
Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening, Min. v. 395 e.v., 487, 488
volmacht 419
Voltaire 62
Volvo 405, 407
v.o.n. (zie vrij op naam)
voorbeurs 141
voorheffing 105
Vreneli 331
vrij op naam 479
VW & Volkswagen 405

W

Waanders, Dick 367
Waardye 235
Waay, Mak van 348
Wall Street 72, 135, 157, 158, 186, 188, 192, 204
Wall Street Journal 158, 186
WAO 469
War Loan (Engeland) 213, 216, 220, 381
warrant 177
wasautomaat 400, 401
Waterlooplein 357
Wedgwood 360
weerstandsniveau 153
welvaart 296, 440
Wenen 71
Werner, drs. W. 434
wereldgoederenmarkt 62, 154, 178, 244 e.v.
wereldhandel 53, 59, 246
Wereldhave 302
werkloosheid 11, 55, 468
Werkman, Gerhard 493
wesselton (en top-) 269
Westland-Utrecht Hypotheekbank 101, 219, 221
Weston, Edward 365
Wet op de Afbetaling 463
Wet op het Consumptief Geldkrediet 463
wholesale bank 440
wijn 26
Wilhelmina, koningin 336, 337
Willem I, II, III, koning 336
wind, in de (zie short en baisse)
wing-order 177
Winskowsky 341
winstbewijs 169
winstdelende obligatie 220
winstdelingsspaarregeling 99
winstneming 24, 135
winst per aandeel 172
Wisselbank van Amsterdam 437
woeker 461
wol 244
woningsverbeteringskrediet 462 e.v.
woningvereniging 89

X

Xenophon 10
Xerox 135, 158, 185

Y

Yap 27
Yeoman, R.S. 341

Z

zaakwaarneming 419
zakenrekening 110
Zeppelin 314, 366
Zerbo, Farran 329
Zijlstra, prof. J. 435
zilver 31, 51, 244, 258, 272 e.v., 279 e.v., 325, 356
zilverrekening 280
Zilvervloot 97, 115
zink 244, 258, 280
Zon, Veiling De 368
Zuid-Afrika 266, 268, 275 e.v., 317, 330
Zuid-Amerika 275, 318, 450
Zürich 63, 274
zwarte markt 44
Zwarte Vrijdag 70 e.v.
zwart geld 326, 360
Zweden 46, 318, 329
Zwitserland 160, 181, 275, 277, 318, 323, 331, 334, 338, 352

Met de paar gulden die u voor dit boek uitgeeft, kunt u een paar honderd of een paar duizend gulden of misschien nog meer verdienen.

Wie denkt zijn geld 'lekker veilig' op een spaarboekje te hebben liggen, kan met dit boek minstens net zo veilig tot 75% meer rente voor zijn spaargeld krijgen. Of op andere manieren het dubbele of nog méér binnenhalen. Het boek wijst nieuwe wegen in de nieuwe situatie van onze dagelijkse financiële bekommernissen, die door de jongste economische gebeurtenissen (oliecrisis, inflatie, recessie) werd geschapen.

De schrijver, die in korte tijd door beleggingen en speculatie miljonair wist te worden, vertelt en verklaart vanuit eigen dagelijkse ondervindingen. Met ongekende duidelijkheid en scherpzinnigheid wordt de wereld van het beleggen en speculeren ontleed. De 'gewone man' wordt aan de hand genomen om óók eens zijn slag te kunnen slaan en hem voor verliezen te behoeden. Nieuwere beleggingsrages als postzegels, munten en kunst worden voor het eerst in deze vorm diepgaand onderzocht.

Maar ook het uitgeven en besparen van geld krijgt de aandacht. Sommigen betalen duizenden guldens teveel voor een hypotheek, anderen denken voor een krediet 'maar 8 procent' te betalen; ze betalen evenwel veel méér. Simpele formules leren iedereen hoe de werkelijke kosten en opbrengsten zelf te berekenen. En er zijn honderden andere tips en waarschuwingen betreffende *uw* geld.

RIENK H. KAMER is een van de bekendste Nederlandse journalisten, die de kunst verstaat om het niet vakkundige publiek in geldzaken wegwijs te maken. Grote populariteit heeft hij de laatste tijd verworven als schrijver en vraagbaak voor iedereen van de rubriek *UW GELD* in het weekblad 'Panorama'. Hij was onder meer economisch correspondent van het Duitse weekblad 'Der Spiegel' en chef-reporter van 'Capital', het grootste economisch-financiële magazine van Europa.

Alles over GELD

Tips voor iedereen

Rienk H. Kamer